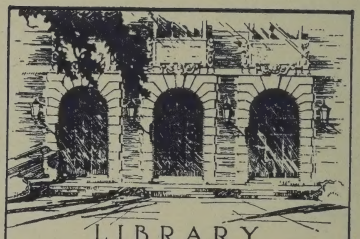

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY
OF ILLINOIS
330.5
MONU
ser. 2
no. 5-7

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de Montevideo

MONTEVIDEO
(URUGUAY)

NOVIEMBRE DE 1953

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

Rector: Arq. LEOPOLDO CARLOS AGORIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Decano: Prof. JOSE DOMINGUEZ NOCETO

Consejeros: MIGUEL V. ROCCA, JESUS RODRIGUEZ VILLAMIL, NICOLAS REIG VILA, JOSE POSEIRO, CARLOS E. SERE, GASTON GUEFI, OMAR R. FREIRE y LORENZO J. VILIZIO.

Secretario JORGE A. ANSELMI.

Personal docente:

CURSOS SUPERIORES:

PEDRO ABBLARD — Geografía Económica.
JUAN E. AZZINI — Finanzas 1.er curso.
ANTONIO G. BALDIZAN — Política Económica Internacional y Legislación Aduanera.
NILO R. BERCHESI — Finanzas 2º curso.
JUAN J. CARBAJAL VICTORICA — Derecho Público.
LUIS A. FAROPPA — Economía Política, 2º curso.
FRANCISCO DEL CAMPO — Derecho Civil, 1º curso.
CARLOS GARCIA BRUNEL — Cálculo Mercantil y Financiero, 1º curso.
JOSE GABARAIN — Cálculo Mercantil y Financiero, 2º curso.
SERAFIN IRIBARREN — Práctica Profesional, 2º curso y Organización y Adm. de Empresas.
AGUSTIN LAXALDE — Práctica y Etica Profesional.
JOSE DOMINGUEZ NOCETO — Economía Política, 1º curso.
JOSE POSEIRO — Contabilidad General.
NICOLAS REIG VILA — Contabilidad de las Haciendas Públicas.
DOMINGO RILLA CANEL — Contabilidad Aplicada, 2º curso.
MIGUEL U. ROCCA — Derecho Comercial, 1º curso.
JESUS RODRIGUEZ VILLAMIL — Contabilidad aplicada, 1º curso.
MENAZEI SCHELLENBERG ORLOFF — Estadística.
EDUARDO VAZ FERREIRA — Derecho Civil, 2º curso.
LORENZO VILIZIO — Práctica Profesional, 1º curso.

CURSOS DE DOCTORADO:

LUIS A. FAROPPA — Historia de las Doctrinas Sociales y Económicas.
HUGO HORMAECHE — Matemáticas y Estadística.
AURELIO PASTORI — Metodología de la Investigación.
JUAN RODRIGUEZ LOPEZ — Economía, Política y Org. de las Fuentes de Riqueza Nacional.

SEMINARIOS DE INVESTIGACION:

JUAN RODRIGUEZ LOPEZ: Director

NILO R. BERCHESI — Seminario de Investigaciones Financieras.
FERMIN CARLOS BOADO — Recopilación, Fichaje y Archivo.
RAUL OCHOA — Seminario de Investigaciones Económicas.

INSTITUTOS — Directores:

JUAN E. AZZINI — Instituto de Finanzas.
LUIS A. FAROPPA — Instituto de Economía Monetaria y Bancaria.
ALFREDO FERNANDEZ — Instituto de Estadística.
CARLOS QUIJANO — Instituto de Economía de las Fuentes de Riqueza Nacional.

MONU
ex.2
10.5-7

REVISTA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
MONTEVIDEO - URUGUAY
DIRECTOR: PROF. JUAN RODRÍGUEZ LÓPEZ

2ª EPOCA | NOVIEMBRE DE 1953 | Nº 5

SUMARIO

1. JOSE DOMINGUEZ NOCETO. — Proyecto de nuevo plan de estudios para la Facultad de C. Económicas y de Administración.
2. JUAN RODRIGUEZ LOPEZ. — Teorías económicas sobre el costo de producción.
3. HUGO A. DE MARCO. — Las clasificaciones de Gastos e Ingresos en el Presupuesto General de la República.
4. ISRAEL A. WONSEVER, LUIS A. FAROPPA y ENRIQUE IGLESIAS. — Política de subvenciones en el Uruguay.
5. NOTAS Y COMENTARIOS. — La Economía de Empresa en la Universidad de Madrid. — Resoluciones de carácter económico de la Asamblea de las Naciones Unidas. — La renta nacional de España. — La reforma agraria en Guatemala. — La Facultad de Comercio y Administración de la Universidad de Monterrey. — El X Congreso Internacional de Organización Científica. — La III Conferencia Interamericana de Contabilidad.
6. INICIATIVAS Y REALIZACIONES DE CARACTER ECONOMICO Y SOCIAL: Decreto otorgando facilidades para la importación y depósito de oro.
7. INFORMACION BIBLIOGRAFICA. — *Obras nuevas*: "L' investissement international en Economie de marche"; "The refuges as a burden, stimulus and a challenge to the West Germany economy", por Friedrich Edding; "Lineamentos de contabilidade Geral", por A. López de Sá. — *Informes y memorias*: Monetary policy and the management of the public debt, Banco Central de la R. Argentina (1952), Caja Nacional de Ahorro Postal (1952), Facultad de Derecho y Ciencias Sociales (Montevideo), Buchfuerungsergebnisse Landwirtschaftlicher Betriebe (1950-51), Co-operative hybrid maize tests in European and Mediterranean Countries (1950), United Nations: Success or failure? (1953), Bolivia en la Conferencia Financiera de Méjico (1952), El proceso de la Economía en los últimos seis años (La Paz - 1952), Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Guayaquil, Securities of the U. S. Goverment, Revista Financiera del Banco de Vizcaya (1953), L'Economie Belge en 1951. — Revista de la Unión Industrial Uruguaya, Número especial (1953), El desarrollo económico de Méjico, How to improve Federal Tax Policy (1952), Anuario Estadístico do Brasil (1950), Universidad Nacional de Colombia - Anuario (1951), Documentation économique - Revue Bibliographique (1953), Buchfuerungstatistik - Wesser, Ems (1949-50), Betriebsergebnisse von 325 Ladwirtschaftl (1950-51), Spring Lectures, 1953: British banking to-day; The law relating to the collection of cheques by bankers for their customers Lord Chorley (1953), The investment center: After the years of work, Israel (1952), The Cost and availability of credit and capital to small business (1953), Banque Nationale de Belgique, Rapport de 1952, Social Science Ressearch, report 1951-52, Joint Council on Economic Education, report 1948-51. — *Artículos Destacados*: Temas sobre letras de cambio, por Ramon Pereira Orrego, en "Revista de Derecho Público y Privado", Optimum allocation in Econometrice and Physics, por Dr. Andrew Pikler, en "Weltwirtschaftliches Archiv". — *Revistas. Obras recientes de Contabilidad.*
8. INDICES ECONOMICO-FINANCIEROS:
   - I) Comercio exterior del Uruguay por países:
     1. Importación 1945/1952.
     2. Exportación 1945/1952.
     3. Comercio exterior 1945/1952.
     4. Exportaciones por productos 1945/1952.
   - II) Medios de pago:
     Poder emisor del Banco de la República y circulante 1941/junio1953.
   - III) Indices bancarios:
     Capitales, fondos de reserva, depósitos y colocaciones de los bancos 1941/junio 1953.
   - IV) Construcciones en Montevideo 1941/junio 1953.
   - V) Operaciones realizadas en la Bolsa de Comercio 1941/junio 1953.
   - VI) Ingresos públicos 1941/junio 1953.
   - VII) Egresos públicos 1941/junio1953.
   - VIII) Movimiento anual de la Deuda Pública Nacional 1941/junio 1953.

LA PUBLICACION DE ESTUDIOS, TRABAJOS E INFORMACIONES NO IMPLICA LA SOLIDARIDAD DE LA FACULTAD CON LAS IDEAS QUE SE EXPONGAN.

Profesor Jose Dominguez Noceto
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración

PLAN DE ESTUDIOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

PLAN DE ESTUDIOS

I. — NECESIDADES QUE LO MODELAN.

a) Causas de carácter general y específico.
b) Efectos en su contextura, orientación y organización docente e investigativa.
c) Espíritu del plan.

II. — ANALISIS Y EXPLICACION DE SU ESTRUCTURA Y ORDENAMIENTO.

d) Ordenamiento general.
e) Ciclo económico-social.
f) Ciclo económico-hacendístico.
g) Ciclo matemático y metodológico.
h) Ciclo jurídico.
i) Correlación e integración de los ciclos.
j) Plan integral básico.
(Anexo A)
k) Plan integral adaptado.
(Anexo B)
l) Plan del "Sector Economía".
(Anexo C)
m) Plan del "Sector Administración y Hacienda".
(Anexo D)
n) Núcleo común y núcleo diferencial de materias.
(Anexo E)

III. — ORDENAMIENTO LEGAL Y REGLAMENTARIO. — (Articulado).

PLAN DE ESTUDIOS

I) NECESIDADES QUE LO MODELAN

a) *Causas de carácter general y específico.*

La Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, ha procurado llenar, a través de su proceso histórico, la función social que tiene asignada en el concierto de nuestras instituciones de enseñanza superior, cumpliendo con los objetivos funcionales de la docencia universitaria: la formación del hombre culto, del hombre de ciencia y del profesional.

Basta seguir la evolución experimentada en la enseñanza económica superior en estos últimos años, para inferir que nuestro órgano universitario no es un tejido rígido, sino un substrato viviente, en donde se reflejan todas las acciones y reacciones del organismo social y de la cultura.

A esto se debe, fundamentalmente, la trayectoria ascencional en la eficacia de su organización docente y la significativa aportación de sus egresados en el ámbito de las actividades científicas y técnicas del amplio campo de la Economía Social y de la Economía de la Hacienda.

Pero el mantenimiento de esta eficiencia docente importa una superación constante en sus planteamientos básicos y en sus resortes funcionales impuestos por el proceso de adaptación a la evolución de las ideas en las concepciones teóricas, científicas y técnicas y a la complejidad creciente de las instituciones. Se ha dicho con toda razón que se están conmoviendo las bases institucionales de toda la vida social y aunque su estudio no puede dirimirse sólo desde el punto de vista económico, la teoría y la política económicas, que constituyen el campo específico de nuestras investigaciones, ocupan un lugar predominante en el planteamiento integral del problema.

La complejidad que en los planos concretos presentan — como una de sus características más destacables — los fenómenos económico-sociales y económico-hacendísticos en sus estructuras y en sus regímenes funcionales, así como en sus planteamientos y métodos de administración; y por otra parte, y en los planos investigativos, la extensión de su campo y los proce-

dimientos metodológicos aplicados que acusan cada vez más una mayor profundidad en el afinamiento constante de sus intrumentos de análisis, en procura de un avance en los grados de positividad de la ciencia económica, y por último, la extensión considerable de su dominio que abarca desde la teoría y política económico-social, hasta las técnicas de organización, de contabilidad y de costos, imponen la necesidad, no solamente de intensificar en el contenido de los programas actuales e impartir conocimientos nuevos en otros sectores a crearse, reviendo igualmente la orientación de los existentes, sino también iniciar la especialización ya esbozada en la ciencia económica en los grandos campos de investigación y análisis que comprenden la "Economía Social" y la "Economía de la Hacienda".

Fácil es concebir la importancia fundamental que reviste una sólida base cultural y humanista, en la especulación científica y en los planos de aplicación de estas disciplinas, por cuanto no es suficiente dominar las técnicas, sino que hay que conocer también la naturaleza humana para saber dirigir y orientar colectividades.

Por otra parte, el plan de estudios de nuestra Facultad necesita la rectificación en algunas orientaciones y ordenamientos actuales, precisamente, para adaptarlo a las necesidades y requerimientos ambientales. Los cursos del doctorado, por motivos que no es del caso analizar, son prácticamente insuperables a pesar de que las disciplinas que en él se cursan, son de importancia incuestionable para la formación actual del economista y del hacendista. Es pues, de necesidad, su incorporación a los cursos facultativos, hecho que ha sido posible obtener por la adecuada distribución del nuevo plan que permite absorberlas con el consiguiente mejoramiento de su nivel científico y técnico.

b) Efectos en su contextura, orientación y organización docente e investigativa.

En base a los planteamientos teóricos y prácticos que anteceden, el plan concebido estructura su enseñanza en dos planos de igual nivel de exigencias, encarados con un alto índice de eficiencia cultural, científica y técnica que habilitan para las funciones directiva en los planteamientos, organizaciones y previsiones de la economía social y de la economía hacendística.

La diferencia formativa se basa en la especialización y ésta a su vez en la mayor o menor dosis de conocimientos, ya sea en economía social y de política económica o en economía de la hacienda y de administración económica, pero con un extenso núcleo de materias comunes que habilita

a los egresados de los dos sectores, indistintamente, para actuar en los planos profesionales actuales sin merma de sus posibilidades científicas y técnicas.

Surge, pues, por propia gravitación del sistema, la conveniencia de conservar el título común de Contador para los egresados de las dos ramas del ciclo facultativo, con el agregado de "Economista" para el titulado del "Sector Economía" y de "Hacendista" para el del 'Sector Administración y Hacienda" pudiendo en definitiva ser el título profesional respectivo el de "Contador-Economista" y "Contador-Hacendista".

La intensificación de los estudios, así como las especializaciones, tienen como consecuencia natural la extensión del ciclo facultativo, en el tiempo, a 5 años, para cualquiera de los dos sectores de especialidades previstas, el "Sector Economía" y el "Sector Administración y Hacienda".

Para la culminación académica con el grado de "Doctor en Ciencias Económicas y de Administración" deberá complementarse el ciclo facultativo de cualquiera de los dos sectores, en las condiciones establecidas más adelante, con la preparación de un trabajo en el que debe demostrarse, además del rigor científico y metodológico de la investigación emprendida, el aporte personal del doctorando, en el tema considerado.

Además, en el 4º año, el estudiante deberá hacer un trabajo monográfico en las materias de su sector (especialidad), pudiéndola terminar al año siguiente, pero siendo siempre previa a su examen final del ciclo facultativo (5to. año).

El Doctorado en Ciencias Económicas es común para las dos especializaciones; pero deberá el egresado del sector Administrativo-Hacendístico, con el objeto de complementar su cultura económica, rendir examen de las asignaturas: "Historia de las Doctrinas Económicas y Sociales" y "Filosofía económica, política y social".

Merece destacarse especialmente que, dada su ordenación y distribución, el plan propuesto presenta la inmejorable posibilidad de que al egresado de un sector le es factible, con el esfuerzo que puede ser no mayor de un año lectivo, complementarse con las materias no comunes del otro sector, integrándose así, con los conocimientos comprendidos en los dos sectores de "Economía" y de "Administración y Hacienda" (Plan integral).

Nuestra enseñanza ha de estar orientada especialmente hacia la cabal comprensión de los fenómenos y a su análisis crítico y científico. Esta aptitud mental exige, además de las clases orales, el aprendizaje de la observación e investigación. Por eso este plan ha de seguirse en su ordenación, además que con la exigencia de cursos prácticos especialmente en sus núcleos básicos, con la complementación en los Institutos para el adiestra-

miento en la investigación y la elaboración de la ciencia misma. (Monografía y tesis).

Pero también ha de trasladarse a la realidad nacional y "ser regada con el surtidor enorme de sus problemas". Es necesario que los estudiantes aprendan a discurrir con certeza sobre la realidad palpitante del complejo económico-social y económico-hacendístico.

En nuestra Facultad adquiere la máxima significación, el juicio certero de Ortega y Gasset, al referirse a la "misión de la Universidad". "No sólo necesita contacto permanente con la ciencia, so pena de anquilosarse. Necesita también contacto con la existencia pública, con la realidad histórica, con el presente, que es siempre un "*integrum*" y sólo se puede tomar en totalidad y sin amputaciones "*ad usum delphinis*". La Universidad tiene que estar también abierta a la plena actualidad; más aún; tiene que estar en medio de ella, sumergida en ella".

c) *Espíritu del plan.*

Alienta en todo el orden planeado y es tendencia general del mismo, el deseo de crear una forma de enseñanza que supla al estudiante de todos los recursos necesarios para formarse, no solamente en las disciplinas científicas, sino también y paralelamente, en el ámbito cultural necesario para vivificar aquellos principios y darles un sentido cabal, humano y social, a través del profesional que conoce pero que también comprende de cada problema.

Al orientar la enseñanza — mediante una cuidadosa distribución de materias que se complementan y se integran en un todo orgánico — hacia la comprensión general del problema económico, de su esencia y de sus formas, y al facilitar las soluciones que el mundo moderno requiere para su mejor equilibrio — por la apertura de un vasto campo de filosofía económica, tanto en lo social como en lo haciendal — creo que se puede alcanzar aquel elevado fin.

Si se lleva la función pedagógica a la esfera requerida por la función económica que en cualquier plano haya de cumplir el egresado, dignificaremos nuestra labor y a la vez la futura tarea del Contador o del Doctor en Ciencias Económicas y de Administración, capacitando al individuo para actuar en pleno uso de sus aptitudes individuales al servicio de los problemas que la sociedad le plantea.

En base a esa idea, he procurado estructurar un orden de conocimientos que abarcan a lo particular en función de lo general, y que aspiran a integrar toda enseñanza especializada con la visión necesaria del conjunto

que aquellas unidades componen. De allí la presencia de asignaturas de carácter y sentido económico amplios, tales como "Filosofía económica, social y política", "Historia de las doctrinas económicas y sociales", "Sociología General y económica" y "Economía de la Hacienda" que en los dos campos que vocacionalmente seleccione el estudiante, le permitan apreciar el sentido de todos y cada uno de sus conocimientos, y el de su saber económico en relación con los conocimientos generales del hombre.

De ese encadenamiento de los diversos conocimientos, podrá derivar el egresado, una mejor comprensión de su misión y una más clara perspectiva para dominar el sentido y el alcance de los temas económicos y de la administración en los que se habrá especializado.

II) ANALISIS Y EXPLICACION DE SU ESTRUCTURA Y ORDENAMIENTO.

d) Ordenación general.

La denominación de nuestra Facultad, de Ciencias Económicas y de Administración, nos fija con toda precisión, el contenido específico de sus estudios y aunque podría haberse expresado, simplemente, como Facultad de Ciencias Económicas, se ha querido delimitar, especialmente, substrayéndolo de los conocimientos económicos genéricamente considerados, los de la Administración económica en particular.

De ahí, los dos núcleos substanciales, dominantes y diferenciados en el plan de estudios propuesto; los de Economía y los de Administración y Hacienda; perfectamente diferenciados, pero inseparables y siguiendo una integración necesaria, sistemática, y de un sentido didáctico incuestionable.

Los los ciclos fundamentales deben complementarse con los de índole "matemática y metodológica" y "jurídica" guardando éstos el carácter accesorio que deben tener en un plan de esta naturaleza y subordinándolos en su desarrollo a la evolución de los núcleos económico-social y económico-hacendístico.

e) Ciclo económico-social.

El núcleo económico-social dividido substancialmente en sus sectores descriptivo, teórico y político, sigue una ordenación lógica en la adquisición del conocimiento económico, de tal manera que de la descripción,

la realidad y el anális de los hechos, se llega al dominio de los principios generales, de donde se obtiene una sólida base teórica, sin la cual no es posible encarar, convenientemente, el estudio de la economía aplicada y de la política económica.

Es así como a la parte descriptiva compuesta por la Geografía, Historia y Estructura económicas (nacional y mundial), siguen los cursos de "Teoría económica" y "Teoría de la Hacienda Pública" y estos a su vez son seguidos por los Cursos de Política Económica (general y nacional), Políticas económicas especiales (de comercio exterior, social, etc., con sus legislaciones correspondientes) y Política de la Hacienda Pública (Política financiera).

Integran este ciclo, ubicados convenientemente dentro de la ordenación lógica general, el curso de "Sociología General y Económica", orientada hacia la comprensión del fundamento sociológico de la economía; "Historia de las doctrinas económicas y sociales", que comprende la génesis y evolución del pensamiento económico, y el curso de "Filosofía económica, política y Social", que, con los conocimientos previos de Teoría y Política económica, en su acepción más amplia, así como con los elementos integrantes de Sociología General y Sociología Económica y la evolución del pensamiento y de las instituciones económicas, culmina el ciclo económico-social y está destinado a la integración cultural del hombre y del universitario que ha de actuar, en la órbita de su especialidad, en los planos directivos y de gobierno de organismos y colectividades económico-políticos y económico-hacendísticos.

f) Ciclo económico-hacendístico.

El ciclo económico-hacendístico o administrativo, parte de las nociones básicas de Hacienda, de Administración Económica y de Contabilidad General, pero orientándose ya en sus comienzos hacia la formación del espíritu de integración que debe dominar entre esos grandes sectores de la economía hacendística, con la finalidad de poder impartir en las etapas sucesivas del ciclo, la noción integral de la administración económica — que comprende la financiación, organización, contabilización, etc. de la hacienda — aplicada a la actividad y funcionamiento de haciendas especiales así sean privadas como públicas o público-estatales, estableciéndose naturalmente, las diferencias que presentan la constitución, financiación, etc., así como la distinta naturaleza de la gestión por la finalidad del ente y sus proyecciones en la técnica de los costos, presupuestos, tarificaciones, etc. Es así como el estudio particularizado de la administración económica

de las distintas haciendas, se extiende, a través de cursos autónomos que comprenden la administración económica de las Haciendas Comerciales, de Transporte y Energía, Industriales, (incluída la agrícola-ganadera), Bancarias, de Crédito, Cambiarias y Bolsa, de Seguros y Previsión Social (incluídas cooperativas, etc.), para culminar al finalizar el ciclo, en la gran síntesis que constituye el estudio generalizado de la Administración económica de la célula productiva de bienes o servicios (hacienda) considerada en su complejo económico, su estructura, su actividad y sus condiciones de existencia y que comprende prácticamente, su organización, gestión y contabilidad constituyendo partes o momentos de la Administración económica, estrechamente complementarias, de tal manera, que ninguna de ellas podría actuar eficientemente, sin el conocimiento, al menos dentro de ciertos límites, de los otros. La técnica y la contabilidad — la primera especialmente dirigida al estudio de la gestión, la segunda al del relevamiento — se ajustan "constituídas en estrecha unidad, no como ciencias afines sino más bien como grandes capítulos de una misma ciencia" (1).

La "Administración de la Hacienda Pública" especialmente el Estado y Haciendas Públicas estatales forma, naturalmente, parte integrante de este ciclo, y a la manera de las haciendas específicas y por su particular significación, merece cursos autónomos y complementarios que deben comprender especialmente la administración, la actividad administrativa y la actividad financiera del Estado, el fundamento económico de la actividad administrativa de la Hacienda estatal, la organización de la Hacienda de Estado y su patrimonio, el presupuesto de previsión e inversión (ejecución, contabilidad, control y rendición de cuentas), etc., etc.

Complementan este ciclo los cursos especiales de "Auditoría y Análisis de Estados patrimoniales, económicos y financieros" y de "Pericias económico-cantables", cuya importancia y significación técnicas resultan incuestionables, debiendo incluirse en el último de estos cursos, la aplicación de las técnicas económico-contables, en los procedimientos civiles, comerciales y fiscales, etc.

A estos elementos básicos y fundamentales, han de agregarse las disciplinas accesorias y auxiliares necesarias para la integración de los conocimientos en los planos investigativos, científicos y técnicos, incluídos en los ciclos "matemático y metodológico" y "jurídico".

(1) Onida Pietro. — Le discipline economico-haciendale: (oggeto e metodo). Guiffré Milano 1947, pág. 89.

g) *Ciclo matemático y metodológico.*

El ciclo matemático y metodológico comprende aquellos conocimientos que constituyen el instrumental para la investigación y el análisis económico y para la solución de problemas de técnica comercial, financiera y actuarial, de modo que los conocimientos adquiridos en este ciclo serán los necesarios para la comprensión de algunos sectores del ciclo económico-social y económico-hacendístico, y versará especialmente sobre Algebra Superior, Trigonometría plana, Geometría analítica, Análisis combinatorio, Teoría de las funciones, Cálculo Diferencial e Integral, en lo que se refiere a Análisis Matemático I y II; y se integrará con los cursos de "Matemática Financiera y Actuarial", "Estadística" (metodológica y aplicada) y "Metodología económica general".

h) *Ciclo jurídico.*

Este ciclo ha de comprender, especialmente, el estudio de la ordenación legal que regula, en el plano de las relaciones económicas y sociales, las actividades internas y de tráfico de las haciendas sujeto de derecho público y privado. Por eso estas Instituciones de Derecho Público y Privado, deben considerar, especialmente, aquellas que tienen significación y proyección en la actividad económico-social y económico-hacendístico.

Se compone de cuatro cursos de "Instituciones de Derecho Privado" (civil y comercial) y de dos de Derecho Público: (Constitucional, Administrativo y Fiscal).

Además se incluye un curso de "Legislación tributaria y contabilidad fiscal" cuyo objeto es la complementación de las leyes tributarias desarrolladas en los cursos de Política económica, social y de la Hacienda Pública y de Derecho Público, en sus relaciones con la administración económica y relevamiento contable de las Haciendas privadas.

i) *Correlación e integración de los ciclos.*

Estos cuatro grandes ciclos en que se descompone el plan de estudios (dos básicos y dos complementarios o accesorios y subordinados a aquéllos) deben ensamblarse convenientemente en el tiempo, y de su integración y ordenamiento lógicos depende la solidez de su estructura. La conjunción de Teoría, Política y Hacienda económicas debe predominar en toda la contextura del plan.

Los cursos de Sociología General y Sociología Económica y Teoría de

la Hacienda Pública, constituyen los fundamentos de la Política económica y financiera, las que necesitan para su cabal conocimiento de su integración con las materias jurídicas consiguientes: "Instituciones de Derecho Público" (Constitucional, Administrativo y Financiero), lo que explica a su vez su ubicación en la ordenación planteada.

El ciclo económico-hacendístico cuya finalidad es la administración económica y las condiciones de existencia de la Hacienda, debe guardar una necesaria correlación con el desarrollo del ciclo económico-social, de tal manera que al estudio particularizado de las Haciendas, correspondan los conocimientos de la Teoría Económica pertinentes. Por ejemplo: el estudio de las Haciendas de producción de bienes, importa el conocimiento de la teoría de la Producción; el estudio de las Haciendas bancarias y de crédito, etc., se complementa con el conocimiento de la "Teoría del dinero, crédito, comercio exterior, etc.".

Igualmente, y en lo que sea posible, ha de tratarse simultáneamente o integrarse, el estudio de la administración de la Hacienda especializada con la Política económica correspondiente. Por ejemplo: La Hacienda Bancaria, con la Política Bancaria y de crédito; la Hacienda de Seguros y Previsión Social con la Política Social y la legislación industrial y del trabajo correspondientes, etc., etc.

En cuanto a la "Administración de la Hacienda Pública" su estudio debe ser precedido por el de la "Teoría de la Hacienda Pública" y simultáneo al de la "Política de la Hacienda Pública". Y todo esto asistido por los Institutos de Derecho Público que fundamentan y regulan la actividad de la Hacienda Pública, (Constitucional, Administrativo y Fiscal) así como los Institutos de Derecho Privado de significación económica en la actividad de la hacienda privada. De ahí la ordenación de las materias jurídicas en el plan propuesto, guardando una relación estricta con el núcleo económico-social y económico-hacendístico.

La ubicación y ordenación del ciclo matemático y metodológico resulta de la influencia dominante que en el plan le corresponde al ciclo económico-social y económico-hacendístico. Por consiguiente y siendo la finalidad primordial de este ciclo impartir el instrumental metodológico para la investigación y el análisis económicos ya sea en el campo de la Teoría, como de la Política y de la Hacienda económica, es natural que guarde una correlación conveniente con el desarrollo de los ciclos básicos. Teniendo en cuenta la necesidad de los conocimientos matemáticos previos al estudio de la Estadística y la Metodología económica general, figuran en primer término los cursos de "Análisis Matemático" siendo su ubicación

igualmente beneficiosa, pues su contenido es imprescindible para el desarrollo de ciertos sectores de la "Teoría económica". En cuanto al curso especial de "Matemática Financiera y Actuarial" cuya significación técnica es indiscutible ya que se halla vinculada a la actividad de "Haciendas especiales" por ejemplo: "Haciendas de Seguros y de Previsión Social", etc. debe ser precedida en lo que se refiere a rentas contingentes, etc. por las nociones básicas del cálculo probabilístico, por lo que es conveniente disponer estas nociones previas en los cursos de "Análisis Matemático".

La Estadística Metodológica y el análisis matemático, encuentran su más amplia aplicación en el sector de la "Teoría Económica" destinada al estudio de las fluctuaciones económicas y de las previsiones, teorías del desarrollo, etc., de ahí su correlación con estas disciplinas. De ahí también la fundamental significación que adquiere su correlación con la "Economía de la Hacienda" por su aplicación al estudio de su dinámica funcional y de sus estados de previsión y análisis.

j) Plan integral básico. Anexo A.

Como consecuencia de las consideraciones de orden lógico, metodológico y didáctico expuestas precedentemente, surge la formulación del plan contenido en el anexo A (Plan integral máximo), cuyo material "in extenso" contribuye a dar una visión general del desarrollo armónico en el tiempo de los ciclos y sus relaciones de interdependencia.

Teniendo en cuenta que este desarrollo, debe ser sometido a los ajustamientos que impone su aplicabilidad por:

a) La duración normal del ciclo facultativo. (5 años);

b) La distribución adecuada y regular del número de materias por año. (6 o 5) y;

c) Las posibilidades presupuestales,

se ha reducido convenientemente su contenido, permaneciendo, no obstante, inalterable su estructura fundamental. Es así como en el ciclo matemático y metodológico se ha eliminado el curso de "Complementos de Matemáticas" y "Estadística económica" sin que se resienta la eficacia del ciclo. En el núcleo económico-social se ha eliminado la "Historia económica", cuyos conocimientos se imparten en el segundo ciclo de secundaria (preparatorios de ciencias económicas) y el curso de "Estructuras económicas mundiales y nacional", se ha distribuido entre el curso de Geografía eco-

nómica (estructura económica nacional) y Teoría económica III (estructura económica mundial) en sus relaciones con la coyuntura económica y teorías del desarrollo. La Teoría económica ha sido igualmente reducida a tres cursos y la Política económica a dos cursos.

Por último el núcleo económico hacendístico permite la reducción del número de cursos de Administración de Haciendas especiales, por cuanto el desarrollo de algunos de ellos no requieren un año lectivo completo, por lo que se puede válidamente admitir el agrupamiento siguiente: "Administración de Haciendas I" (comerciales y de transportes y energía); "Administración de Haciendas II" (industriales, incluída agrícola-ganadera); "Administración de Haciendas III" (bancarias, de crédito, cambiarias y bolsa) y "Administración de Haciendas IV" (seguros y previsión social, Caja de Jubilaciones, cooperativas, etc.). Además los cursos autónomos de "Estructura y Análisis de Balances" y "Auditoría" pueden refundirse en uno solo con la denominación de "Auditoría y análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros".

k) *Plan integral adaptado. Anexo B.*

Con las adaptaciones expuestas precedentemente, pero conservando intactas la ordenación y la orientación del plan incluído en el anexo A, resulta el anexo B (plan integral) de 34 materias, básico, en definitiva — porque los comprende — de la estructuración del "Sector Economía" y del "Sector Administración y Hacienda", cuyos contenidos diferenciales se concretan exclusivamente en el predominio del núcleo económico-social en el "Sector Economía" y del núcleo económico-hacendístico o administrativo, en el "Sector Administración y Hacienda" pero que conservan un extenso substrato común (23 materias) que contribuye a conservar las dosis convenientes de cada una de las especialidades de cada rama, sin que su preparación cultural y científico-técnica se resienta y cuyas proyecciones en la práctica se concretan en la posibilidad de actuar en los planos profesionales actuales con igual eficiencia.

l) *Plan del Sector Economía. Anexo C.*

Es así, como el plan del "Sector Economía", toma *íntegramente* el núcleo económico social del "plan integral" (anexo B), y del núcleo económico-hacendístico o administrativo, *solamente excluye* el estudio del curso final de "Economía de la Hacienda" y de algunas de las haciendas especiales previstas, debiendo no obstante cursar el estudio de la Hacienda que

presenta la mayor complejidad entre todas ellas (las industriales), pero conservando las demás materias del ciclo, tales como "Nociones de Hacienda, Administración económica y Contabilidad General", "Práctica de Administración y Contabilidad", "Administracción de Haciendas II", "Administración de la Hacienda Pública I y II", "Auditorías y Análisis de Estados patrimoniales, económicos y financieros" y "Pericias económico-contables".

Contiene, igualmente, en su totalidad los núcleos "matemáticos y metodológico" y "jurídico". Total 30 cursos. (Véase anexo C "Sector Economía").

m) *Plan del Sector Administración y Hacienda. Anexo D.*

A su vez el plan del "Sector Administración y Hacienda", toma *íntegramente* el núcleo económico-hacendístico o administrativo del "plan integral" (anexo B); y del núcleo económico social, excluye un año de "Teoría económica", no necesaria para este sector, por cuanto el ciclo teórico puede terminarse a estos efectos en Teoría económicaII"; excluye, igualmente, el curso de "Política económica I" conservando el que tiene mayor significación hacendística o sea "Política Económica II" que contiene la legislación aduanera y de comercio exterior, así como la legislación industrial y del trabajo. Están igualmente excluídos los cursos de "Sociología General y Económica" "Historia de las doctrinas económicas y sociales" y "Filosofía económica, política y social". Quedando, por consiguiente, el núcleo económico-social de este sector compuesto de la manera siguiente: "Teoría económica I y II", "Geografía económica y estructura económica nacional", "Teoría de la hacienda pública", "Política económica II" y "Política de la Hacienda Pública". El núcleo "matemático y metodológico" conserva a su vez las disciplinas básicas, técnicas y metodológicas de proyección administrativo-hacendístico, descomponiéndose de la manera siguiente: "Análisis Matemático I", "Matemática Financiera y Actuarial" y "Estadística".

En cuanto al "ciclo jurídico" toma íntegramente el previsto en el plan integral "Anexo B".

De lo expuesto, resulta el contenido del Plan para el "Sector Administración y Hacienda" de cuya estructura y distribución resulta evidente el predominio de los conocimientos en Administración y Hacienda. Total 27 materias. (Vease "anexo D" "Sector Administración y Hacienda").

n) *Núcleo común y núcleo diferencial de materias. Anexo E.*

En base a las estructuras y distribuciones de cursos de los anexos "B" Plan integral, "C" Sector Economía y "D" Sector Administración y Ha-

cienda, resulta la ordenación por años y por materias, así como la inclusión y exclusión de éstas en cada uno de los sectores considerados, de donde se desprende que existen 23 materias comunes a los dos sectores y 7 complementarias en el "Sector Economía" y 4 en el "Sector Administración y Hacienda", abarcando en consecuencia, el "Sector Economía" 30 materias y el "Sector Administración y Hacienda" 27 materias.

Teniendo en cuenta que para cursar el doctorado, los egresados del "Sector Administración y Hacienda" deberán complementar su cultura económico-social, con los cursos de "Historia de las Doctrinas económicas y sociales" y de "Filosofía económica, política y social", las exigencias de este Sector, quedarán determinadas en 29 cursos, frente a 30 cursos del "Sector Economía".

Surge también, claramente, de todo este sistema y ordenación de cursos, que el egresado de cualquiera de los dos Sectores, con un pequeño esfuerzo más, nunca mayor de un año lectivo, puede, si así lo deseare, integrar sus conocimientos con las materias del otro sector no incluídas en el suyo, compliendo así, el plan "integral" con la conjunción del "Sector Economía" con el "Sector Administración y Hacienda".

III) ORDENAMIENTO LEGAL Y REGLAMENTARIO

Artículo 1º — En la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración se realizarán los estudios y dictarán los cursos que indica el presente plan, sin perjuicio de los Cursos Sintéticos que continuarán rigiéndose por el artículo 16 de la Ley 8865 de 13 de julio de 1932.

Los estudios se ordenarán de acuerdo con los diversos cursos correspondientes a los títulos profesionales y académicos que otorga la Facultad, en la forma que preven los artículos siguientes.

Artículo 2º — Los estudios correspondientes a la carrera de Contador Público se realizarán a través de los siguientes cursos distribuídos en 5 años universitarios:

1er. año: Análisis Matemático I; Teoría Económica I; Geografía Económica y Ectructura Económica Nacional; Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General; Práctica de Administración y Contabilidad; Instituciones de Derecho Privado (Civil) I.

2do. año: Análisis Matemático II; Matemática Financiera y Actuarial; Teoría Económica II; Sociología General y Económica; Administración de Haciendas I; Administración de Haciendas II; Instituciones de Derecho

Privado (Civil y Procesal) II; Instituciones de Derecho Privado (Comercial) III.

3er. año: Estadística; Teoría Económica III; Política Económica I; Teoría de la Hacienda Pública; Administración de Haciendas III; Instituciones de Derecho Privado. (Comercial) IV; Instituciones de Derecho Público. (Constitucional y parte de Administrativo). I.

4to. año: Metodología Económica; Política Económica. II; Política de la Hacienda Pública; Administración de la Hacienda Pública. I; Administración de Haciendas. IV; Instituciones de Derecho Público. (Complementos de Administrativo y Fiscal). II; Legislación Tributaria y Contabilidad Fiscal.

5to. año: Historia de las Doctrinas Económicas y Sociales; Filosofía Económica, Política y Social; Economía de la Hacienda; Administración de la Hacienda Pública. II; Auditoría y Análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros; Pericias Económico-Contables.

Artículo 3º — Dentro de dicho ciclo general, los estudiantes podrán optar por los dos grupos de asignaturas que contienen los artículos siguientes y que permiten la obtención del título a que se hace mención en el inciso "a" del art. 12.

Artículo 4º — El "Sector Economía" está integrado por las siguientes asignaturas distribuídas en los 5 años universitarios:

1er. año: Análisis Matemático. I; Teoría Económica. I; Geografía Económica y Estructura Económica Nacional; Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General; Práctica de Administración y Contabilidad; Instituciones de Derecho Privado. (Civil). I.

2do. año: Análisis Matemático. II; Matemática Financiera y Actuarial; Teoría Económica.II; Sociología General y Económica; Administración de Haciendas. II; Instituciones de Derecho Privado. (Civil y Procesal). II; Instituciones de Derecho Privado. (Comercial). III.

3er. año: Estadística; Teoría Económica. III; Política Económica. I; Teoría de la Hacienda Pública; Instituciones de Derecho Privado. (Comercial). IV; Instituciones de Derecho Público. (Constitucional y parte de Administrativo). I.

4to. año: Metodología Económica; Política Económica. II; Política de la Hacienda Pública; Administración de la Hacienda Pública. I; Instituciones de Derecho Público. (Complemento de Administrativo y Fiscal). II; Legislación Tributaria y Contabilidad Fiscal.

5to. año: Historia de las Doctrinas Económicas y Sociales; Filosofía

Económica, Política y Social; Administración de la Hacienda Pública. II; Auditoría y Análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros; Pericias Económico-Contables.

Artículo 5º — El "Sector Administración y Hacienda" está integrado por las siguientes asignaturas distribuídas en los 5 años universitarios:

1er. año: Análisis Matemático. I; Teoría Económica. I; Geografía Económica y Estructura económica Nacional; Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General; Práctica de Administración y Contabilidad; Instituciones de Derecho Privado. (Civil) I.

2do. año: Matemática Financiera y Actuarial; Teoría Económica. II; Administración de Haciendas. I; Administración de Haciendas. II; Instituciones de Derecho Privado (Civil y Procesal). II; Instituciones de Derecho Privado. (Comercial) III.

3er año: Estadística; Teoría de la Hacienda Pública; Administración de Haciendas. III; Instituciones de Derecho Privado. (Comercial). IV; Instituciones de Derecho Público. (Constitucional y parte de Administrativo). I.

4to. año: Política Económica. II; Política de la Hacienda Pública; Administración de la Hacienda Pública. I; Administración de Haciendas. IV; Instituciones de Derecho Público. (Complementos de Administrativo y Fiscal). II; Legislación Tributaria y Contabilidad Fiscal.

5to. año: Economía de la Hacienda; Administración de la Hacienda Pública. II; Auditoría y Análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros; Pericias Económico-Contables.

Artículo 6º — El estudiante que haya cursado o esté cursando uno de los Sectores, en cualquier estado de sus estudios, podrá orientarse hacia el otro o realizar ambos, mediante la aprobación de las asignaturas complementarias.

Artículo 7º — Además de la aprobación de las asignaturas indicadas por los artículos 4º o 5º, los estudiantes deberán realizar un trabajo monográfico sobre un tema correspondiente a cualquier asignatura básica de su Sector.

Dicho trabajo, que se realizará mientras el estudiante curse cuarto y/o quinto años, debe versar sobre un tema previamente aprobado por el Profesor de la Asignatura a la que corresponda la materia a desarrollar y se llevará a cabo en el Instituto afín, con la orientación indicada por el Profesor.

Artículo 8º — Para optar al título de Doctor en Ciencias Económicas y de Administración, el Contador que haya cumplido el Sector Economía deberá presentar una tesis sobre un tema económico, financiero o administrativo, que haya sido previamente aprobado por el Director del Instituto de mayor afinidad con la materia a desarrollar. Dicha tesis deberá ser aprobada, previo examen, con nota que no baje de muy bueno por unanimidad.

El Contador que haya cumplido el Sector Administración y Hacienda, deberá aprobar además de la tesis referida en el inciso precedente, y previamente a su presentación, las asignaturas "Historia de las doctrinas económicas y sociales" y "Filosofía económica, política y social".

Artículo 9º — Los estudios correspondientes a la carrera de Cónsul se realizarán a través de los siguientes cursos distribuídos en 2 años universitarios:

1er año: Geografía Económica y Estructura Económica Nacional; Teoría de la Hacienda Pública; Teoría Económica. I; Derecho Internacional Público y Privado; Instituciones de Derecho Público. I.

2do año: Teoría Económica. II; Instituciones de Derecho Público. II; Política de la Hacienda Pública; Legislación y Práctica Consular y Notarial; Política Económica. II (Política Aduanera).

Artículo 10º — Funcionarán en la Facultad, como Institutos, los siguientes centros de investigación y perfeccionamiento:

1 — De Teoría y Política Económicas.

2 — De Capital y Renta Nacionales.

3 — De la Hacienda Pública.

4 — De Economía de la Hacienda.

5 — De Estadística.

Su funcionamiento se ajustará a los reglamentos que dicte el Consejo Directivo.

Artículo 11º — El Consejo Directivo reglamentará el funcionamiento de todos los cursos previstos por el presente plan, establecerá sus necesarias correlatividades y dispondrá todo lo necesario para que se organice la enseñanza sobre las bases generales que prescriben estos artículos, tanto en su aspecto teórico como en el práctico, cuando así proceda.

Artículo 12º — La Facultad expedirá los siguientes títulos:

a) El de Contador Público, una vez aprobadas las asignaturas previstas por los artículos 4º o 5º y el trabajo monográfico indicado por el artículo 7º. De acuerdo con el Sector que haya cursado, podrá caracterizar su título como Contador-Economista o Contador-Hacendista, respectivamente.
b) El de Doctor en Ciencias Económicas y de Administración, una vez cumplidas las prescripciones del artículo 8º.
c) El de Cónsul, una vez aprobadas las asignaturas indicadas en el artículo 9º.

Artículo 13º — El presente plan de estudios comenzará a aplicarse a todos aquellos estudiantes que ingresen a la Facultad a partir del año 195.. inclusive.

El Consejo Directivo reglamentará el régimen de transición del plan 1944 y anteriores, hacia el presente.

José Domínguez Noceto
Decano.

ANEXO A. — CIENCIAS ECONOMICAS

CICLO INTEGRAL BASICO

AÑOS	*Ciclo Matemático y Metodológico*	*Ciclo Económico-Social*	*Ciclo Económico - Hacendístico (Administrativo)*	*Ciclo Jurídico*
—I—	COMPLEMENTOS DE MATEMATICAS. —	ECONOMIA. (*Introducción*) (Nociones fundamentales y Producción). HISTORIA ECONOMICA. — (Complementos de Universal y Nacional). GEOGRAFIA ECONOMICA. —	NOCIONES DE HACIENDA Y ADMINISTRACION ECONOMICA Y CONTABILIDAD GENERAL. — PRACTICA DE ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD. —	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — I (Civil).
—II—	ANALISIS MATEMATICO. — I MATEMATICA FINANCIERA Y ACTUARIAL. — METODOLOGIA ECONOMICA GENERAL. —	TEORIA ECONOMICA. — I (Precios, equilibrio general, distribución y formación de rentas). ESTRUCTURAS ECONOMICAS. — (Mundiales y nacional). SOCIOLOGIA GENERAL Y ECONOMICA. —	ADMINISTRACION DE LAS HACIENDAS COMERCIALES.— (Incluído análisis de mercados). ADMINISTRACION DE LAS HACIENDAS DE TRANSPORTES Y ENERGIA. — (Incluídos los entes estatales). ADMINISTRACION DE LAS HACIENDAS AGRICOLA - GANADERAS. — (Incluídos los entes estatales).	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — II (Civil y Procesal). INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — III (Comercial).
—III—	ANALISIS MATEMATICO. — II ESTADISTICA METODOLOGICA O GENERAL. —	TEORIA ECONOMICA. — II (Dinero, Crédito, Cambios y Comercio Internacional). TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA. — POLITICA ECONOMICA. — I (Teoría de la Política Económica y Política Económica Nacional, incluyendo agraria, industrial, monetaria y de precios, de transportes, etc.). POLITICA ECONOMICA. — II (Política Social y Legislación Industrial y del Trabajo).	ADMINISTRACION DE LAS HACIENDAS INDUSTRIALES.— (Incluídos los entes estatales). ADMINISTRACION DE LAS HACIENDAS BANCARIAS. (Incluídos los entes estatales). ADMINISTRACION DE LAS HACIENDAS DE SEGUROS Y PREVISION SOCIAL. — (Incluídos los entes estatales).	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — IV (Comercial). INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — I (Constitucional y parte de Administrativo). LEGISLACION TRIBUTARIA Y CONTABILIDAD FISCAL. —
—IV—	ESTADISTICA ECONOMICA. — (Incluída la de los negocios y empresas).	TEORIA ECONOMICA. — III (Coyuntura y prognosis económicas. Teorías del desarrollo). POLITICA ECONOMICA. — III (Comercial, Internacional) y régimen aduanero). POLITICA DE LA HACIENDA PUBLICA. —	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — I (Organización de la Hacienda Pública y ejecución presupuestal). ESTRUCTURA Y ANALISIS DE BALANCES. — ECONOMIA DE LA HACIENDA. — (Economía y administración económica).	INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — II (Administrativo y Fiscal).
—V—		HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS Y SOCIALES. — FILOSOFIA ECONOMICA, POLITICA Y SOCIAL. —	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — II (Contabilidad, Control y rendición de cuentas). AUDITORIAS. — PERICIAS ECONOMICO - CONTABLES. — (Inclusive las aplicadas a los procedimientos civil, comercial y fiscal, etc.).	

José Domínguez Noceto
Decano.

ANEXO B. — CIENCIAS ECONOMICAS.

CICLO INTEGRAL ADAPTADO

AÑOS	*Ciclo Matemático y Metodológico*	*Ciclo Económico-Social*	*Ciclo Económico - Hacendístico (Administrativo)*	*Ciclo Jurídico*
—I—	ANALISIS MATEMATICO. — I	TEORIA ECONOMICA. — I (Conceptos fundamentales, producción, consumo, formación del precio, formación y distribución de rentas y factores de producción). GEOGRAFIA ECONOMICA Y ESTRUCTURA ECONOMICA NACIONAL. —	NOCIONES DE HACIENDA Y ADMINISTRACION ECONOMICA Y CONTABILIDAD GENERAL. — PRACTICA DE ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD. —	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — I (Civil).
—II—	ANALISIS MATEMATICO. — II MATEMATICA FINANCIERA Y ACTUARIAL. —	TEORIA ECONOMICA. — II (Dinero, Crédito, Cambios, Comercio Exterior, Renta Nacional y nociones de coyuntura). SOCIOLOGIA GENERAL Y ECONOMICA. —	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — I (Comerciales y de Transportes y Energía). (Incluídos los entes estatales). ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — II (Industriales, incluída agrícola ganadera). (Incluídos los entes estatales).	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — II (Civil y procesal). INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — III (Comercial).
—III—	ESTADISTICA. — (Metodológica y aplicada).	TEORIA ECONOMICA. — III (Coyuntura y prognosis. Teorías del desarrollo. Estructura económica mundial y ritmo de los negocios. Econometría). POLITICA ECONOMICA. — I (Teoría de la Política económica y política económica nacional agraria, industrial, de los transportes, energía, de precios, etc.). TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA. —	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — III (Bancarias, de crédito, cambiarias y Bolsa). (Incluídos los entes estatales).	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — IV (Comercial). INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — I (Constitucional y parte de Administrativo).
—IV—	METODOLOGICA ECONOMICA GENERAL. —	POLITICA ECONOMICA. — II (Social, de comercio exterior, dineraria y cambiaria, con sus respectivas legislaciones). POLITICA DE LA HACIENDA PUBLICA. —	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — I (Organización de la Hacienda Pública y ejecución presupuestal). (Referencia a los organismos estatales). ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — IV (Seguros y Previsión Social). (Incluídas cooperativas). Incluídos los entes estatales.	INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — II (Administrativo (complemento) y Fiscal). LEGISLACION TRIBUTARIA Y CONTABILIDAD FISCAL. —
—V—		HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS Y SOCIALES. — FILOSOFIA ECONOMICA, POLITICA Y SOCIAL. —	ECONOMIA DE LA HACIENDA. — (Economía y administración económica). ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — II (Contabilidad, control y rendición de cuentas). AUDITORIA Y ANALISIS DE ESTADOS PATRIMONIALES, ECONOMICOS Y FINANCIEROS. — PERICIAS ECONOMICO - CONTABLES. — (Incluídas las aplicadas a los procedimientos Civil, Comercial, Fiscal, etc.).	

José Domínguez Noceto
Decano.

ANEXO C. — CIENCIAS ECONOMICAS.

"SECTOR ECONOMIA"

AÑOS	*Ciclo Matemático y Metodológico*	*Ciclo Económico-Social*	*Ciclo Económico - Hacendístico*	*Ciclo Jurídico*
—I—	ANALISIS MATEMATICO. — I	TEORIA ECONOMICA. — I GEOGRAFIA ECONOMICA Y ESTRUCTURA ECONOMICA NACIONAL. —	NOCIONES DE HACIENDA Y ADMINISTRACION ECONOMICA Y CONTABILIDAD GENERAL. — PRACTICA DE ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD. —	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — I (Civil).
—II—	ANALISIS MATEMATICO. — II MATEMATICA FINANCIERA Y ACTUARIAL. —	TEORIA ECONOMICA. — II SOCIOLOGIA GENERAL Y ECONOMICA. —	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — II	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — II (Civil y Procesal). INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — III (Comercial).
—III—	ESTADISTICA. —	TEORIA ECONOMICA. — III POLITICA ECONOMICA. — I TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA. —		INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — IV (Comercial). INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — I (Constitucional y parte de Administrativo).
—IV—	METODOLOGICA ECONOMICA GENERAL. —	POLITICA ECONOMICA. — II POLITICA DE LA HACIENDA PUBLICA. —	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — I	INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — II (Administrativo complemento y Fiscal). LEGISLACION TRIBUTARIA Y CONTABILIDAD FISCAL. —
—V—		HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS Y SOCIALES. — FILOSOFIA ECONOMICA, POLITICA Y SOCIAL. —	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — II AUDITORIAS Y ANALISIS DE ESTADOS PATRIMONIALES ECONOMICOS Y FINANCIEROS. — PERICIAS ECONOMICO - CONTABLES. —	

José Domínguez Noceto
Decano.

Ciclo Económico - Hacendístico	Ciclo Jurídico
DE HACIENDA. N ECONOMI- D GENE-	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — I (Civil).

ANEXO D. — CIENCIAS ECONOMICAS.
"SECTOR ADMINISTRACION Y HACIENDA".

AÑOS	*Ciclo Matemático y Metodológico*	*Ciclo Económico-Social*	*Ciclo Económico - Hacendístico*	*Ciclo Jurídico*
—I—	ANALISIS MATEMATICO. — I	TEORIA ECONOMICA. — I GEOGRAFIA ECONOMICA Y ESTRUCTURA ECONOMICA NACIONAL. —	NOCIONES DE HACIENDA, ADMINISTRACION ECONOMICA Y CONTABILIDAD GENERAL. — PRACTICA DE ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD. —	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — I (Civil).
—II—	MATEMATICA FINANCIERA Y ACTUARIAL. —	TEORIA ECONOMICA. — II	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — I ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — II	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — II (Civil y Procesal). INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — III (Comercial).
—III—	ESTADISTICA. —	TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA. —	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — III	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — IV (Comercial). INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — I (Constitucional y parte de administrativo).
—IV—		POLITICA ECONOMICA. — II POLITICA DE LA HACIENDA PUBLICA. —	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — I ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — IV	INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — II (Administrativo (complemento) y Fiscal). LEGISLACION TRIBUTARIA Y CONTABILIDAD FISCAL. —
—V—			ECONOMIA DE HACIENDA. — ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — II AUDITORIA Y ANALISIS DE ESTADOS PATRIMONIALES, ECONOMICOS Y FINANCIEROS. — PERICIAS ECONOMICO - CONTABLES. —	

José Domínguez Noceto
Decano.

ANEXO E. - CIENCIAS EC

SECTOR ECONOMIA

.....

.....

.....

N O T A :

.....

x x x x x x

ANEXO E. - CIENCIAS ECONOMICAS. - MATERIAS COMUNES Y DIFERENCIALES

SECTOR ECONOMIA		SECTOR ADMINISTRACION Y HACIENDA.
	I	
.....	ANALISIS MATEMATICO. — I	.....
.....	TEORIA ECONOMICA. — I	.....
.....	GEOGRAFIA ECONOMICA Y ESTRUCTURA ECONOMICA NACIONAL.	.....
.....	Nociones de HACIENDA Y ADMINISTRACION ECONOMICA Y CONTABILIDAD GENERAL.	.....
.....	PRACTICA DE ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD.	.....
.....	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — I (Civil).	.....
	II	
.....	ANALISIS MATEMATICO. — II	x x x x x x x x
.....	MATEMATICA FINANCIERA Y ACTUARIAL.	.....
.....	TEORIA ECONOMICA. — II	.....
.....	SOCIOLOGIA GENERAL Y ECONOMICA.	x x x x x x x x
x x x x x x x x	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — I	.....
.....	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — II	.....
.....	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO.—II (Civil y Procesal)	.....
.....	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — III (Comercial).	.....
	III	
.....	ESTADISTICA.	.....
.....	TEORIA ECONOMICA. — III	x x x x x x x x
.....	POLITICA ECONOMICA. — I	x x x x x x x x
.....	TEORIA DE LA HACIENDA PUBLICA.	.....
x x x x x x x x	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — III	.....
.....	INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO. — IV (Comercial).	.....
.....	INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — I (Constitucional y parte de Administrativo).	.....
	IV	
.....	METODOLOGIA ECONOMICA.	x x x x x x x x
.....	POLITICA ECONOMICA. — II	.....
.....	POLITICA DE LA HACIENDA PUBLICA.	.....
.....	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — I	.....
x x x x x x x x	ADMINISTRACION DE HACIENDAS. — IV	.....
.....	INSTITUCIONES DE DERECHO PUBLICO. — II (Complementos de Administrativo y Fiscal).	.....
.....	LEGISLACION TRIBUTARIA Y CONTABILIDAD FISCAL.	.....
	V	
.....	HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS Y SOCIALES.	x x x x x x x x
.....	FILOSOFIA ECONOMICA, POLITICA Y SOCIAL.	x x x x x x x x
x x x x x x x x	ECONOMIA DE LA HACIENDA.	.....
.....	ADMINISTRACION DE LA HACIENDA PUBLICA. — II	.....
.....	AUDITORIA Y ANALISIS DE ESTADOS PATRIMONIALES, ECONOMICOS Y FINANCIEROS.	.....
.....	PERICIAS ECONOMICO - CONTABLES.	.....

NOTA:

..... significan incluídas.

x x x x x x x x " excluídas.

José Domínguez Noceto
Decano.

Prof. Juan Rodriguez Lopez
Director de los Cursos de Investigaciones de la Facultad
de C. Económicas y de Administración

TEORIAS ECONOMICAS SOBRE LA FORMACION DEL COSTO DE PRODUCCION

El costo es tan fundamental en la Contabilidad, que en los últimos años ha aparecido una extensa bibliografía sobre la materia. Por regla general se aborda el problema unilateralmente, por más que dentro del estudio de los sistemas de registración, se lleguen a especializar distintos aspectos que la cuestión plantea.

Tendremos mejor idea de la dimensión del tema si consideramos que Mellerowicz después de haber escrito su doctrina de la economía de la empresa (1), indagó, investigó y hubo de publicar su "*Kosten und Kostenrechnung*" cuyo primer volumen se dedica íntegramente a la teoría del costo, donde, puede decirse, el tema se agota en el enfoque económico-contable que corresponde a las actuales corrientes de nuestra disciplina. No hay allí cuestiones ni problemas de escrituración. Lo que hay es un superior punto de vista, de coordinación absoluta entre la ciencia económica y la Contabilidad, que alguien llamó "la ciencia de los fenómenos económicos". Para él —la teoría del costo y rendimientos económicos y sociales es el centro de gravedad ("schwerpunkt") de la teoría de la explotación.

Es difícil definir el *costo* si se quiere dar una definición "nocional", como dice Bye (2).

Por eso había que decidirse por una noción descriptiva, que permita distinguir de qué elementos se integra el costo de producción. Pero aún así, con su gran relativismo, el problema puede embarcarnos en un conjunto de peligrosas vaguedades.

Es por eso que se afirma que "hay tantas concepciones del costo de producción como especialistas interesados en descubrirlas".

---

(1) K. Mellerowicz. — *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre.* — Gruyter. — 7ª edición — 1952.

(2) Bye. — *Les lois des rendements non proportionnels.* — París, 1918. — Pág. 4.

Según CLARK (1) el ingeniero, el Contador, el calculador de costos, el estadístico, el economista, encaran cada uno el costo desde un punto de vista diferente. El primero no tiene por qué abordar el problema financiero; el segundo se ve obligado a profundizar más el problema, pues debe distinguir nítidamente los diversos rubros de gastos e inversiones para establecer con precisión el rendimiento de la empresa, sin olvidar las amortizaciones por depreciación del Capital fijo; el calculador de costos (*"cost accountant"*) sutiliza más sus análisis, pues debe llegar hasta calcular la eficiencia de los diversos factores de la producción y sus oscilaciones; el estadístico actúa con absoluta libertad tomando los antecedentes que le proporciona la Contabilidad; y, finalmente el economista se interesa por el Costo de producción abordándolo ya desde el punto de vista del reparto como desde el ángulo de la producción o del cambio. Pero, como lo expresa BYE, nunca puede apartarse del punto de vista contable.

Recordemos las discusiones sobre la inclusión o exclusión del interés en el precio de costo, que entusiasmaron en su tiempo a los economistas, y que sólo pudo aclarar el criterio contable: "el interés no puede ser computado —salvo casos especiales— en el precio de costo, pues el interés es una forma de beneficio" (2).

Sin embargo después de un tiempo renació el debate. Pero la experiencia vino a confirmar el punto de vista contable, aún anotándose que en algunas ocasiones se vaciló (3).

Es que pocas cuestiones de Contabilidad, como la del costo, exigen un estudio "tan a fondo de los sanos principios de esta Ciencia". Así dice un diccionario contable, y dice una gran verdad.

Pero creemos que no será posible asimilar exacta e integralmente el concepto cabal de costo, sin una investigación que nos ofrezca los principios económicos en que se funda.

Gino ZAPPA hace una breve referencia a la noción contable del costo y a la doctrina económica (4). Pero soslaya su estudio, no sin dejar de puntualizar que el conocimiento de los conceptos contables daría a los economistas "una visión más útil de los fenómenos reales".

No podemos, en la apreciación de un fenómeno contable, aislarlo total-

---

(1) M. CLARK. — *Economics of overhead costs.* — Pág. 36 cit. por BYE.

(2) LANDAU. — *Essai sur l'établissement du prix de revient.* — *Société de Comptabilité de France,* Bulletin, 1919. De la misma opinión es S. ALATRISTE: *Técnica de los costos.* — México, 1950 - pág. 407.

(3) AZZINI. — *El interés como factor integrante del costo* en "Revista de Economía, Finanzas y Administración". — Montevideo, Setiembre de 1945, pág. 111.

(4) ZAPPA. — *Il reddito di impresa.* — Milano 1946, pág. 179.

mente y dejar de considerar el aspecto económico. No para hacer predominar uno u otro, pero sí para hacer coordinar ambas disciplinas.

La Contabilidad es un instrumento de la Economía, dice JANNACONE, pero no es la Economía.

De ahí que nos parezca de interés revisar la opinión de los economistas que se han ocupado del tema con alguna extensión. Esto nos dará, en cierto modo, una perspectiva científica para nuestras interpretaciones y aplicaciones en el campo de la Contabilidad.

Las teorías sobre el costo de producción son generalmente agrupadas según los conceptos comunes, y clasificadas, por ejemplo, en teorías fisiopsicológicas, técnicas, monetarias, y aún se da cabida a teorías intermedias.

Más que nada interesa, a los fines de este estudio, la posición de cada teoría —provenga de una escuela, o sea sólo el pensamiento de un autor— a cuyo efecto utilizaremos un método sencillo, de orden cronológico.

Veamos algunas de las doctrinas más definidas.

1. *Los Fisiócratas.* — La escuela fisiócrata sostenía el principio del orden natural, gobierno según las leyes naturales. Un grupo de economistas formado por QUESNAY, MIRABEAU (padre), MERCIER DE LA RIVIERE, BOISGUILLEBERT, LETROSNE y otros, sostenía que la agricultura solamente producía y que los comerciantes e industriales formaban una clase estéril. La tierra sería la única fuente de la riqueza social. No hacía otra cosa que resucitar la concepción aristotélica de que la tierra era la fuente principal de donde se extraían las riquezas.

Tenía un concepto material de la riqueza. No se creaba riqueza cuando por su proceso de transformación se aumentaba el valor del producto. La riqueza consistía en el producto "neto" o sea la diferencia entre lo que el agricultor recibe por la venta de su cosecha: producto "bruto" menos los gastos generales (salarios de obreros, costo de semillas, abonos, etc.).

El costo se presenta así como una simple forma de una suma de gastos. No fundaron los fisiócratas una teoría del costo, porque hacían la graduación de valores para un mismo artículo según el esfuerzo que requería su obtención.

Para los primeros fisiócratas como QUESNAY (1694-1774), la idea del costo no es necesariamente una idea que deba vincularse a la del valor y del precio. El costo sería un elemento independiente del proceso productivo, elemento que debe ser y que puede ser matemáticamente calcula-

do, para volver a encontrarlo en el precio del producto o para constatar si éste deja o no algún excedente o sobrante sobre aquél.

Tanta importancia tenía para los fisiócratas la consideración o la determinación de este elemento, que toda su doctrina se fundaba en que únicamente los productos agrícolas daban un excedente, mientras los productos industriales no reproducían más que la cantidad de gastos hechos para obtenerlos. Dice en efecto: "El adelanto anual de 300 libras de los gastos estériles es empleado en el negocio y en los desembolsos para la adquisición de la materia prima, en la mano de obra para terminar el producto y para la subsistencia y otras necesidades del artesano, hasta que termine y venda su producto".

Los elementos del costo de un producto en el momento anterior a su oferta al mercado, son pues de tres categorías: a) gastos de material entre los cuales se debe imputar o computar los necesarios para adquirir los instrumentos del trabajo; b) gastos de mantenimiento de los trabajadores independientes o asalariados; y, c) gastos comerciales, esto es principalmente trasportes e intereses del capital invertido en el comercio.

Debe hacerse notar que los gastos de mano de obra equilibran perfectamente, según los fisiócratas, con los gastos de las subsistencias de los trabajadores desde que el salario sería igual al mínimo necesario para la vida.

Mercier de la Riviére (1726-1794), considerado como el más completo expositor de los fisiócratas, afirma en "*Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*" que los productos industriales tiene un precio necesario, que no es sino la suma total de los diversos gastos efectuados y cuyo reembolso el vendedor tiene el derecho de exigir al consumidor.

Posteriormente en 1771, el abate Baudean (1730-1792), sin renunciar a los principios generales de su escuela, concibe la industria de una manera más amplia que la de Quesnay. Expresa en su "*Introduction à la Philosophie Economique*" el concepto progresivo de la disminución del costo como consecuencia de la ampliación el mejoramiento de las medidas técnicas de la producción, una de las más notables características del progreso económico. Citando la fabricación del pan en París, encuentra una diferencia enorme en la economía de los gastos de toda clase, como alquiler, manutención, mezcla y stock de harinas, gastos de fabricación del pan, en un gran establecimiento con horno directo de un solo dueño, de recursos, honesto y hábil y la fabricación que puede hacer particularmente una pobre señora y aún un pobre obrero sin recursos y con un espacio limitadísimo. El primero puede dar un pan excelente en mejores condiciones; los segundos no pueden ofrecer otra cosa que el pan que obtienen: mediocre y caro. De estas observaciones tomó base para afirmar

que es una cosa palpable que los objetos son manufacturados en mejor forma con menor gasto y de un modo más rápido y más variada, en un gran establecimiento provisto con anticipación de materias primas, de instrumentos eficientes, bajo la dirección de un jefe habilísimo, que cuando se fabrican en escala reducida con un simple obrero privado de arte y de medios. Habría un bien real cuando surge un jefe que hace cuanto quiere y que puede operar en grande, aún en la la manufactura que no tiene por objeto sino la manipulación de artículos de primera necesidad.

2. *Adam Smith.* — En ADAM SMITH (1723-1790, no encontramos muy desarrollado el concepto de costo de producción, porque, vinculando demasiado las ideas del valor y del precio, se concreta a exponer sus conocidas teorías sobre el precio real y el natural de los artículos expresado en trabajo, o en moneda. Y hacia ese precio natural gravitarían los precios de las mercaderías.

Y, cuando en el capítulo VI analiza los componentes del precio de los artículos, concreta su pensamiento —que DAVID RICARDO trascribe casi literalmente— en el sentido de que al costo de los materiales, el trabajador agrega:

a) lo que paga por los salarios de sus trabajadores; y
b) el beneficio por su capital, que puede ser considerado como la retribución por el trabajo de dirección e inspección.

Edwin CANNAN en su "*Repaso a la teoría económica*" (1) analiza los conceptos de ADAM SMITH y hace una observación fundamental que merece destacarse. "Hay una diferencia importante —dice— entre "costo de producción" en el lenguaje del fabricante y otros hombres de negocios y en el lenguaje de los economistas".

"El negociante, tanto en tiempos de SMITH como en los nuestros, entiende por costo de producción de una cosa lo que tiene que pagar para producirla y no incluye lo que él mismo obtiene; los economistas entienden por costo de producción algo que consideran como el gasto total de obtención de la cosa y de ponerla en el mercado, incluso la "remuneración normal" de los intermediarios".

SMITH lo dice claramente (2). Si el producto se vende a un precio que no le produzca al vendedor el beneficio ordinario de la zona (neighbourhood), perderá en el cambio porque empleando sus recursos con otro destino puede ganar. Entiende, en fin, que el precio del mercado tiende a coincidir con ese precio natural o costo de producción.

(1) CANNAN. — *Repaso a la Teoría Económica.* — Méjico. 1940. Pág. 150.
(2) SMITH. — *An inquiry into the wealth the nature and causes of the Wealth of Nations.* — Edit. Grant Richards, pág. 61.

3. *J. B. Say.* — La teoría del costo conjunto tiene en JUAN B. SAY (1767-1832) dice JANNACCONE, a quien seguiremos en este análisis, no solamente un discípulo y un intérprete, sino un reformador, mientras que la doctrina del costo simple, apenas esbozado por SMITH recibe en RICARDO la dignidad del principio fundamental de toda la Economía Política.

En el orden cronológico, la primera derivación del tronco smithiano fué la del costo conjunto. SAY, observador práctico, industrial él mismo, considera el fenómeno bajo el aspecto más frecuente y más conforme a la experiencia diaria de la vida, pero la relación que creó las dos teorías tiene mayor independencia de la doctrina ricardiana.

Para SAY (1) el "precio corriente de todos los servicios productivos necesarios para fabricar un producto, compone lo que llamaremos los gastos de producción de ese producto".

Considera el beneficio del empresario como uno de los elementos indispensables para la producción, independiente del interés del capital que también computa para establecer el "verdadero beneficio" de la empresa (2).

4. *David Ricardo.* — RICARDO (1772-1823) repite las palabras de Smith, sosteniendo que el valor de cambio de las cosas, está regulado por el costo de producción y que éste se reduce simplemente a la cantidad de trabajo empleada en el producto. El salario dependerá del costo de producción. Todo incremento de la cantidad de trabajo aumenta el valor de la mercadería, así como toda disminución lo rebaja. ¿Cómo y por qué se produce ésto? RICARDO no lo dice. No explica tampoco en qué consiste; si es el ejercicio con tendencia económica, energía muscular y nerviosa en la función operativa o aún en la función regulativa; si la cantidad que él considera determinante del costo o aún del valor es siempre la que se introduce en el producto en todo el curso del proceso productivo o solamente en la última fase de este proceso.

El cálculo de la cantidad debe tener en cuenta la calidad y la intensidad del trabajo. El costo como medida de precio es, aún para los productos manufacturados, el que resulta de la acumulación del trabajo, desarrollado en las circunstancias más desfavorables, del mismo modo que la renta ricardiana deriva del cultivo de las tierras menos fértiles (3).

---

(1) SAY. — *Cours d'Economie Politique*, París 1852. Tomo I. Pág. 114.

(2) SAY. — Ibidem. Pág. 288.

(3) Al estimar el valor de cambio de las medias, dice, después de analizar cada clase de trabajo que se desarrolla:

"La suma total de esas varias clases de trabajo determina la cantidad de otras cosas por las cuales se cambiarán esas medias y la misma consideración de las varias cantidades de trabajo que se han empleado para la fabricación de esas cosas, determinará también la cantidad de ellas que se dará a cambio de las medias". Tomo I. Pág. 83.

Consideraba como SMITH, que el precio natural estaba vinculado al precio corriente, porque el productor invertiría sus fondos en otra actividad cuando el precio corriente fuera inferior al precio natural.

SIDGWICK conceptúa incontrovertible la teoría ricardiana "siempre que se entienda que la competencia industrial es una fuerza que actúa constantemente tratando de igualar las remuneraciones de los productores de la misma clase, incrementando la oferta y así rebajando los precios de los artículos cuyos productores son conocidos como recibiendo remuneraciones superiores al promedio de sus respectivas clases, y del mismo modo, disminuyendo la oferta y subiendo los precios de los artículos de industrias menos remuneradoras" (1).

RICARDO se rehusaba a computar la renta como elemento del costo de producción. PIROU dice que tenía razón porque no conocía la renta diferencial (2).

5. *Thomas R. Malthus.* — MALTHUS (1766-1834), que difiere más de una vez con RICARDO en lo que se relaciona con los conceptos de costo y valor, acepta el análisis del costo pero incluye el beneficio en forma más genérica y precisa que Ricardo y admite, no sólo el trabajo inmediato sino también el acumulado, en forma mucho más concreta que RICARDO.

Los gastos de producción —seguimos a JANNACCONE— consisten en el anticipo de la cantidad de trabajo acumulado e inmediato, necesario para producir la mercadería, unido al beneficio corriente sobre los capitales consagrados a la producción. MALTHUS expone aquí su pensamiento en forma que se le considera como una intensificación del pensamiento de Ricardo.

6. *Torrens.* — Roberto TORRENS y J. MILL, inician una corriente contraria al tender, por análisis, a una separación de los elementos integrantes de la teoría ricardiana. De las dos clases de trabajo, el acumulado y el inmediato, TORRENS sostiene que —en el costo— es fundamental la primera y en la mayor parte de los casos excluye la segunda, mientras que para MILL sólo con el trabajo —sin calificación alguna— se forma el costo.

Para TORRENS también el costo de un producto es igual a la cantidad total del trabajo acumulado e inmediato, gastado en la producción, pero sólo en aquella primitiva época de la sociedad que precede a la separación de clases.

(1) SIDGWICK. — *The Principles of Political Economy.* London 1883. Pág. 208.
(2) PIROU. — *L'utilité marginale.* París 1938. Pág. 208.

Producida esta separación, sólo la suma de capital gastado en la producción o sea el trabajo acumulado, es la que determina el costo. A través de una variedad de ejemplos, aduce siempre como razón decisiva que la diferente cantidad de trabajo inmediato no agrega ni modifica el costo del empresario, porque éste podría siempre transferir su capital de una a otra industria y producir él mismo el producto que requiriera el anticipo de una cantidad de capital igual a la que posee, no importándosele si este capital debe ser utilizado en comprar materia prima o más trabajo, o dividirse entre un mayor o menor número de obreros.

Puede colegirse que TORRENS trata del trabajo acumulado y del inmediato, no para determinar la estructura del costo sino la medida del valor, aunque frecuentemente se aprecia que a las palabras costo, valor, precio natural o necesario, se les da un significado equivalente.

TORRENS modifica algo más la doctrina de RICARDO, porque excluye concretamente el beneficio de los elementos del costo, sosteniendo que ésto no representa lo que ha gastado en el proceso productivo, sino que es una nueva creación, un aumento, un exceso en los gastos que no podría lógicamente considerarse como parte del gasto. Con el mismo criterio excluye el interés del capital.

7. *James Mill.* — Dos factores, según JAMES MILL (1773-1836), componen el costo: el capital y el trabajo. Como estos dos factores concurren juntos a la producción, resulta por consiguiente que ninguno de los dos aisladamente permitirá resolver el problema. Si no se analiza bien puede creerse que el capital determina el costo, pues el empresario, en la realidad, es el que compra la materia prima, la paga, abona el trabajo, y espera el reintegro de estos pagos hechos con anticipación conjuntamente con el beneficio del capital empleado en la producción.

Pero es fácil apreciar que en la expresión "capital" va envuelta una imprecisión, "casi un error". El empresario al pagar las mercaderías, ha comprado trabajo y, pasa a ser propietario tanto del trabajo como del capital. En consecuencia, la expresión "capital" incluye la mercadería, incluye al trabajo. De esto deduce que, por consiguiente, no es el capital aislado sino el capital conjuntamente con el trabajo, lo que determina el costo.

Pero como el capital consiste en mercaderías, y como las materias primas no pueden ser hechas por otras mercaderías preexistentes, el primer capital debe haber sido el resultado del trabajo puro, y, por consiguiente, el trabajo sería el último elemento en el cual el capital se resolvería.

JANNACCONE reproduce casi textualmente las palabras de MILL, repite frecuentemente sus ideas y sus mismos términos, y concluye expresando que el concepto no se aclara mucho. En primer término porque no pueden involucrarse como capital el trabajo y la energía muscular y nerviosa gastada en la producción. En segundo término porque el capital se considera ya como una suma de dinero invertido en la adquisición de materias primas o para el pago de mercaderías, ya como un simple agregado de éstas.

MILL, en resumen, reproduce la teoría ricardiana, pero, para parecer más simple le quita las complejidades y las limitaciones con las cuales el primer concepto tenía la rigidez de un principio fundamental. MILL comprende en el trabajo como medida del costo y aún del valor, no solamente la cantidad sino la calidad y la intensidad. En esto no sigue fielmente a Ricardo que había considerado como compensada en el mercado la diferencia cualitativa del trabajo. En el costo él no veía solamente la cantidad de trabajo solo, sino la cantidad en función de la calidad, la "cantidad calificada".

8. *Samuel Bailey.* — BAILEY —economista matemático de los EE. UU. de N. América— en su "*A critical dissertation*" sobre la naturaleza, los medios y la causa del valor, contra RICARDO y contra MALTHUS, dice que el trabajo consiste en un simple ejercicio de la fuerza muscular que continuamente perece, a medida que se desarrolla, y que, por tanto, no puede acumularse.

Agrega que, sin embargo, cuando una serie de jornadas se ha empleado en alguna mercadería, podemos "francamente" mirarla como una acumulación de labor, porque una jornada se agrega a otra, hasta que, reunidas, alcanzan un propósito; pero la acumulación que así se forma no es real, es simplemente numérica. Y si podemos decir que cien jornadas de trabajo constituyen una acumulación de trabajo ésta no significa que la mercadería producida sea trabajo acumulado. Ella será el resultado del trabajo y no el trabajo mismo. "Expresar el capital o la mercadería con el vocablo trabajo acumulado equivale a llamar a un determinado efecto como la acumulación de su causa".

9. *Nassau Senior.* — En este autor (1790-1864), en "*Political Economy*", aparece otro concepto que representa su gran contribución a la ciencia económica, y que se admite que pueda haberla tomado de SCROPE. Para NASSAU SENIOR, hay "un agente distinto del trabajo y de la naturaleza, cuya presencia es necesaria para la existencia del capital, y que

guarda, con los beneficios, la misma relación que el trabajo con los salarios".

Llamó "abstinencia" a este nuevo factor, y lo consideró un sacrificio. En consecuencia, el costo de producción sería la suma de la cantidad de trabajo necesaria, más la abstinencia necesaria para la obtención del producto.

10. *H. C. Carey.* — CAREY, el gran economista norteamericano (1793-1879) hace depender el valor de las cosas de su costo de reproducción y hace una distinción entre el momento de producción y el tiempo posterior en el cual por un mejoramiento cualquiera se modificase el modo de producción, o sea que considera separadamente dos instantes: la producción ahora o para la reproducción en un tiempo dado.

El valor de la mercadería, dice CAREY, se produce, se origina por los obstáculos que el hombre encuentra frente a las fuerzas de la naturaleza. Para él el trabajo es la calidad tanto mejor cuanto mayor es la suma de los productos que pueden hacerse con una misma cantidad. Esta mayor productividad es pues, a su vez determinada por el uso del capital, el cual tiene por efecto el aumento de la suma de producción obtenible con una determinada cantidad de trabajo, en vez de tomar la cantidad de trabajo para obtener una determinada cantidad de producción. La calidad del trabajo, dice CAREY, es un sustituto del la cantidad.

11. *Stuart Mill.* — El examen de la doctrina de STUART MILL (1806-1873), puede hacerse con más facilidad comparando su argumentación con la de los autores que influyeron en su tendencia o sea con RICARDO y NASSAU SENIOR. Los elementos universales del costo serían los salarios del trabajo y los beneficios del capital.

STUART MILL resume su teoría objetiva del valor en diecisiete proposiciones (1), de las cuales las que tienen relación directa con el tema que se desarrolla, serían las siguientes:

1º — El valor temporal o corriente de una cosa depende de la oferta y de la demanda.

2º — Además tiene un valor natural o permanente al cual tiende a aproximarse el valor corriente. Las oscilaciones se compensan de tal modo que, por regla general, las cosas se cambian muy próximas a su valor natural.

3º — El valor natural de algunas cosas es un valor de rareza, pero la

(1) STUART MILL. — *Principes d'Economie Politique.* Edic. Guillaumin, 1873. Tomo I. Pág. 553.

mayoría de las cosas se cambian en razón de su precio de costo que se puede llamar "valor de costo" (*cost value*).

4º — El costo de producción se compone de dos clases de elementos: unos constantes que se encuentran siempre y por doquier, y otros ocasionales. Los elementos "necesarios" serían el salario y el beneficio del capital. Los elementos ocasionales u accidentales serían los impuestos y los gastos extraordinarios ocasionados por el valor de rareza de algunos objetos necesarios.

5º — La renta no forma parte del costo de producción en la mercadería que se suministra, excepto el caso (más imaginable que real) en que ella resulta de un valor de rareza. Pero cuando la tierra es capaz de dar renta dedicándola a la agricultura y se consagra a cualquier otro destino, la renta que produjera en este caso es un elemento del costo de producción de la mercadería que se produce.

6º — Aunque todos los elementos de la producción tengan influencia en el costo, la cantidad de trabajo necesaria es el más importante.

Se dice que hay ambigüedad cuando habla de beneficio y dice que siendo el capital elemento de la producción, fruto de una abstinencia, su producto o sea su valor, debe ser suficiente para remunerar, no sólo todo el trabajo requerido sino la abstinencia de todos aquellos cuya remuneración fué anticipada. Pero como la compensación de la abstinencia es el beneficio, todas las anticipaciones con cargo al beneficio deben entrar a formar parte del costo de producción. Pero aclara muy bien cuando expresa que los beneficios no son elementos del costo de producción sino en cuanto varían de un empleo a otro, estableciendo "que el valor no depende de la tasa absoluta de los beneficios, ni de la tasa absoluta de los salarios: depende sólo de la relación de los beneficios" (1).

¿Cuál es pues el segundo elemento fundamental del costo: la abstinencia, el beneficio, los dos? Si es la abstinencia, en el concepto de Senior, aún en el último productor, debe formar parte del costo mismo, no como suma de gastos ni como suma de sacrificios. Pero Mill, que con tanta facilidad sustituye el beneficio por la abstinencia, no parece querer incluir en el costo, aún el beneficio del último productor, porque el costo se compondría de los beneficios de los productores anteriores y de la abstinencia del último productor.

Jannaccone considera errónea la opinión de Tangorra de que para Stuart Mill, en el costo está incluído el beneficio del último productor, y sostiene que la lectura atenta de Mill no admite esa interpretación, a

(1) Stuart Mill. — Op. cit. Tomo I. Pág. 534.

menos que se tome la palabra beneficio en su generalidad abstracta, sin hacer distinción entre el beneficio del productor anterior y el beneficio del último productor.

"El hilandero de lino que anticipa capital comprando el lino y las máquinas, paga, no solamente el precio de estos objetos sino también el salario del trabajo que se necesita para la producción del lino y para hacer las máquinas, y además el beneficio del que ha hecho venir el lino, del que lo ha peinado, del minero, del fundidor y del fabricante de las máquinas. Todos estos beneficios y aún más los del hilandero mismo, han sido adelantados por el tejedor en el precio de su materia prima o sea el hilo de lino".

La diferencia sería esta: no es en el costo del lino hilado como lo quiere hacer entender TANGORRA, que MILL incluye el beneficio del hilandero sino en el de la tela, en el cual no puede hacer incluir el beneficio del tejedor, porque habla siempre del beneficio anticipado a otros productores. El error de TANGORRA lo encuentra JANNACCONE reproducido en un comentario crítico de LAUGHLIN.

12. *J. E. Cairnes.* — La teoría de CAIRNES (1824-1875) parecería derivarse directamente de la teoría de MILL aunque se vincula a la de NASSAU SENIOR a la cual da un mayor desarrollo y una mayor precisión.

Analizando el concepto de MILL según el cual los elementos fundamentales del costo serían el salario y el beneficio, CAIRNES expresa que este concepto es radicalmente erróneo porque confunde cosas de naturaleza distinta, y aún en antítesis, y pone bajo una luz esencialmente falsa el proceso de la producción y del cambio.

La antítesis consistiría —según CAIRNES— en que mientras "costo" quiere decir una suma de sacrificios, su composición, según la doctrina de MILL, se forma con salarios y beneficio o sea con la recompensa ofrecida a los agentes humanos de la producción por su sacrificio industrial, "un sacrificio compuesto de satisfacciones: he ahí la antinomia", dice Jannaccone.

El absurdo psicológico se convierte en absurdo económico. "Todo el progreso industrial consiste en alterar la proporción entre estos dos elementos: aumentar la remuneración con relación al costo o disminuir el costo con relación a la remuneración": "un costo reducido y una gran remuneración, son expresiones exactamente quivalentes". "Ya sea que se acepte el análisis anteriormente citado y considerando el salario y el beneficio como integrantes del costo de producción, se deduce en consecuencia, que el costo de producir mercaderías tomando la industria en

conjunto es una condición constante incapaz por grande que sea el progreso en el mejoramiento industrial, de sufrir cambios".

Cairnes ha supuesto que el beneficio del productor inmediato de la mercadería está comprendido en el costo de producción, cosa que Stuart Mill, como se ha visto, excluye, y además considera el monto no limitadamente a un determinado producto o a una determinada mercadería, sino a la industria en general.

Como fundamento de la investigación en torno de la estructura del costo, coloca Cairnes el principio, fundamental para él de que "costo" como elemento subjetivo, representa los sacrificios (trabajo, abstinencia, riesgo) hechos por los productores y no una recompensa (1).

La abstinencia sería para él un sacrificio de naturaleza especialmente negativa, porque consistiría en la privación o aplazamiento del tiempo de goce, privación que resulta de separarlo de nuestra riqueza, por lo menos en lo que dice relación con la facultad presente de tenerlo a nuestra disposición.

13. *Stanley Jevons.* — Jevons (1835-1883) combatiendo la idea ricardiana e investigando la relación entre el trabajo y el valor, hace notar cómo el valor depende del grado final de la utilidad; cómo la utilidad está determinada por la mayor o menor cantidad de mercaderías; y cómo esta cantidad variable se obtiene, a su vez, empleando más o menos trabajo en la producción. Este razonamiento conduce a esta proposición: el valor del trabajo determina el valor del producto, y no el valor del producto es el que determina el valor del trabajo. Esto constituye su teoría (2).

14. *Carlos Marx.* — En "*Das Kapital*", Marx (1818-1883) analiza el proceso de la producción del capital. El costo de producción no figura como una categoría económica diferente pues todo el libro aparece dominado por la determinación esencial del valor y la formación de éste por obra de la plus valía (3).

El costo-valor se determinaría, según Marx, por la cantidad, la duración y la intensidad del trabajo medio. El valor contenido en la mercadería, dice Marx en el libro III, es igual al tiempo de trabajo que cuesta su producción y la suma de ese trabajo se compone de trabajo pago y de trabajo no pagado.

El costo capitalístico de un producto "*Produkten-Wert*" (desarrollado

(1) Cairnes. — *Some leading principles of Political Economy.* London, 1874. Tomo I. Cap. 3.
(2) Jevons. — *Théorie de l'Economie Politique,* París. 1909. Pág. 237.
(3) Marx. — *Das Kapital.* — Vérlag Jhw Ditz Nache, Berlin — Buch I.

en el capítulo VI) no es sino la suma expresada en capital constante y variable, siempre inferior al costo real de la mercadería medida en trabajo. Llamándole "c" al capital constante, "v" al variable, y "p" al plus valor", tendríamos esta ecuación: $C' = (c + v) + p$. El costo C sería la cantidad de capital pagado (1), y por consiguiente $C = + v$.

Lange, en un comentario sobre Marx como teórico de la Economía Política, dice, que no pasando a la mercadería la parte fija (f) del capital constante, la verdadera fórmula no sería la que establece Marx $C = c + v$ sino $C (c - f) + v$.

Jannaccone observa que en esta fórmula, para ser rigurosamente exacta, debería entenderse que "f" no comprende el desgaste del capital fijo. Entonces, se llegaría a esta otra fórmula que le parece más clara: $C = z + 1 + v$ en la cual z representa el capital circulante $(c - f)$, y 1 representaría como dijimos, el desgaste y la depreciación del capital fijo.

Para apreciar mejor esa fórmula $C = c + v$ se debe tener presente que, en el producto, el capital variable y la parte circulante del capital constante se encuentran enteramente, uno reproducido, y la otra fija en el trabajo, mientras que en la parte fija se encuentra solamente una fracción, la que corresponde al desgaste por depreciación. Por lo tanto, esa fórmula solamente puede ser rigurosamente exacta si se produce un desgaste total en los instrumentos de producción. En cualquier otro caso, el costo sería el indicado más arriba: $C = z + 1 + v$.

Puede haber pues, entre el capital insumido y el costo de producción, o precio de costo, aunque en el original de Marx tiene dos acepciones diferentes, una sensible diferencia que demuestra que el precio de costo en aquél "está determinado exclusivamente por el capital efectivamente gastado en su producción".

Elementos del precio de costo son, además de lo gastado por el capitalista en la materia prima y en las auxiliares el desgaste de la maquinaria, el salario del trabajo, etc. La suma de estos gastos debe serle reintegrada para que el capital pueda mantenerse y reproducirse, y esta suma señala el límite mínimo del precio de venta de la mercadería. Esto es lo que hace creer al capitalista que el precio de costo es el valor real de la mercancía y que el aumento del valor del producto sobre los valores de los elementos que lo componen, surge del propio capital que él emplea en la producción. Es esto mismo lo que ha hecho creer a Ricardo que el beneficio es un elemento del costo, o que, como cree Torrens, no siendo elemento del costo, se genera en el proceso de la circulación de la merca-

(1) Marx. — Op. cit. Vol. I. — Pág. 221.

dería. En realidad, el beneficio no es otra cosa que el plus valor, el sobre trabajo, es decir el costo real del operario.

15. *Fr. Ferrara.* — FERRARA (1820-1900) es anterior a PARETO. Como representante del liberalismo más extremado ha dejado como obra definitiva una teoría objetiva del costo de reproducción.

No hay para él más que una ley del valor: la determina el costo de reproducción.

Rechaza en particular las distinciones establecidas por RICARDO entre precio natural y precio corriente, entre los precios de los bienes determinados por su costo de producción y los precios de los bienes reproductibles.

Rechaza igualmente en toda ocasión, y sistemáticamente, la ley de la oferta y la demanda como explicación del precio (1).

16. *Henry Sidgwick.* — SIDGWICK (1838-1900) analiza el concepto de START MILL, según el cual los elementos universales del costo de producción serían los salarios del trabajo y los beneficios del capital. Pero entiende que entre los beneficios del capital deben incluirse los beneficios del capitalista que trae los productos al mercado, tanto como los de otros capitalistas, a quienes reembolsa los pagos por maquinaria, o por compra de mercaderías allá donde son producidas.

Para él (2) los precios de cualquier clase de productos, bajo la acción de la competencia ricardiana vendrían a ser de tal clase que la suma de ellos, permite reintegrar el costo global de producción (*joint cost*) incluyendo un beneficio normal (3).

"Es sin duda aparentemente paradójico, añade, que se incluyen en el costo beneficios aún sin realizar. Pero la paradoja es sólo aparente, por lo menos en cuanto se refiere a la teoría del valor desde que no es el actual beneficio, sino la esperanza de beneficio, que *coeteris paribus,* determina la corriente de capital hacia una industria mejor que a otra, la cual es entonces la causa eficiente de las variaciones de la oferta que aumenta o disminuye al precio del mercado" (4).

17. *Von Wieser.* — Para VON WIESER (1852-1917) el costo de producción desempeña papel muy destacado en la determinación de los va-

(1) BOUSQUET. — *F. Ferrara et sa théorie subjetive du coût de reproduction.* (En *"Mélanges dediés a Mr. le Prof. H. Truchy"*. Paris. 1938). Pág. 63.

(2) SIDGWICK. — Op. cit. Pág. 211.

(3) Define el beneficio normal el que no excede mucho del beneficio promedial que se puede obtener por el empleo de igual suma de capital en otras industrias que no imponen mayores sacrificios ni requieren más raras condiciones (nota en página 211).

(4) SIDGWICK. — Op. cit. Pág. 202.

lores y hasta reconoce que el costo de producción nos da del valor la expresión más usual, más corriente.

El costo de producción no da el principio del valor pero sí la fuerza de nivelación de los valores. El error de los teóricos del costo de producción ha sido confundir dos cuestiones: la del cuantum de valor y la del fundamento de la valuación a la cual responde la noción de utilidad marginal (1).

Sienta esta ley: "El valor de un bien se obtiene multiplicando la cantidad de los diversos bienes que entran en la fabricación por el valor unitario de cada uno de esos bienes".

Pero, se adentra más en el problema.

¿En qué consiste el costo de producción?, se pregunta en "*Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftrichten Wertes*".

La posesión de un bien de producción —dice— nos da la promesa, la posibilidad de obtener ulteriormente, un bien de consumo, pero al mismo tiempo que crea valor, la producción destruye. Si disponemos de un stock de bienes de producción, debemos proceder de manera que se cree en mayor cantidad que la que se destruye y llevar al máximo la ganancia, este margen que resulta de la diferencia entre la creación y la destrucción.

Esto debe llamar la atención porque implica un cálculo económico cuando se trata de un bien de producción, que es susceptible de tomar varias direcciones y de suministrarnos bienes "emparentados" (*Productionsverwandt*), o un bien específico que sólo puede aplicarse a un género de producción (2).

Supongamos que dos productos "emparentados" A y B son el resultado de la combinación de tres grupos de elementos a, b y c en esta forma:

A resultado de 10a + 10b + 10c; y
B resultado de 10a + 20b + 10c.

Ateniéndonos a la cantidad del elemento b se podría decir que la relación entre la A y B sería de 2 a 1, pero éste no representa nada, no dice nada si no conocemos los valores (mejor diríamos los precios) de cada elemento. Recién entonces estaríamos en condiciones de fijar concretamente la relación.

(1) Birou. — *Op. cit. Pág.* 196.
(2) Bienes "emparentados" llama Von Wieser a los productos para cuya fabricación se utilizan parcialmente los mismos medios de producción.

Es necesario, entonces, comparar entre sí estos diversos bienes "emparentados", para saber lo que se sacrificará, afectando el medio de producción de que se trata a determinada producción, y, por consiguiente, privándose de la otra. Naturalmente, si el valor de una clase cualquiera de productos entre esta clase de productos "emparentados" sube o baja, ésto ejerce una influencia sobre nuestro cálculo económico, y las proporciones del stock de producción que afectaremos a tal o cual uso puede ser que se encuentren modificados.

En suma, los bienes de producción pueden ser considerados como un costo, porque el empleo productivo de esos bienes representan una pérdida, un sacrificio y, en el caso de productos "emparentados" en el caso de bienes de producción susceptibles de seguir varias direcciones, la medida de su costo nos es dada por su utilidad marginal productiva, es decir por la menor de las diversas utilizaciones que pueden dársele.

La teoría de Von Wieser se asemeja menos a la teoría clásica del costo de "producción" que a la teoría del costo de "reproducción" tal como ha sido presentada por el economista italiano Ferrara (1).

Parecería en suma, que no hay oposición fundamental entre el costo y la utilidad. Los costos serían estimados, apreciados según su utilidad general, mientras que las valuaciones por utilidad se refieren generalmente a la utilidad particular de los bienes.

18. *Jannaccone.* — Sin sentar una orientación original, su exposición sobre el costo es acaso la más completa aunque abarque solamente el aspecto realista, técnico, práctico, después de analizar todas las doctrinas y teorías. Examina como debe procederse, en una industria moderna, al cálculo del precio de costo.

Sostiene, en sus conclusiones, que el costo de producción, está íntimamente vinculado al concepto de empresa; que representa el gasto de energía productiva de la empresa al ejecutar un determinado acto económico en relación al cuantum de resultados útiles obtenidos en la ejecución de ese acto; que la relación entre el dispendio y el resultado del acto se traduce en moneda; y que, cuando se conocen perfectamente todos los elementos que concurren a determinar el costo, la estimación en moneda reproducirá perfectamente el acto económico-técnico del dispendio de una determinada cantidad de cosas útiles, para obtener una determinada cantidad de otras cosas útiles (2).

(1) G. Pirou. — Op. Cit. Pág. 203.
(2) Jannacone. — *Il costo di produzione.* Torino. 1904. Pág. 360.

19. — *Marshall.* — Alfredo Marshall (1842-1924) introduce el costo de producción al estudiar las relaciones entre la demanda, la oferta y el valor. El caso del muchacho que coge zarzamoras para comérselas, nos lleva al concepto generador del costo: el esfuerzo tiende a cumplir el gusto de comérselas; el equilibrio se alcanza cuando el deseo está satisfecho y ya todo esfuerzo posterior no le daría satisfacción.

Pero en el mercado, en la vida económica, en el mundo de las permutas y de los cambios, el problema cambia. Cambia porque la oferta tiene para sus artículos su "precio" que, a su vez, está formado por su "costo".

Llamó Marshall, "precio oferta" al precio requerido para conseguir el trabajo necesario para la producción de una cantidad determinada de una mercancía (1).

Pero como la producción es más completa porque intervienen muchas clases distintas de trabajo y muchas formas de utilización del capital, ese "precio de oferta" se disocia en otros elementos.

Y plantea, así el concepto de "costo real" que estaría representado por "los esfuerzos de todas las distintas clases, de personas que tienen parte directa o indirecta en su producción, junto a las abstinencias o mejor dicho las esperas requeridas para ahorrar el capital utilizado en ellas" (2).

Y agrega para completar su concepto: "Las sumas de dinero que tienen que pagarse por esos esfuerzos y sacrificios se denominará su costo de producción en dinero" o, para abreviar, los gastos de producción son las sumas que han de pagarse para obtener una cantidad adecuada de los esfuerzos y esperas requeridas para producir la mercancía; en otras palabras, son su costo de producción".

20. *C. Colson.* — Colson formula esta ley: El precio de venta está determinado por el precio de costo medio y la cantidad vendida por la demanda formulada a ese precio (3).

Las diferencias entre las condiciones como se efectúa la producción entre los diversos empresarios son las que determinan los diferentes beneficios individuales. Entra en juego la organización de la industria, la habilidad del productor, en forma de poder conquistar el mercado ofreciendo a un precio inferior al corriente porque su costo es también inferior al medio, obteniendo así una "renta".

(1) Marshall. — *Principios de Economía.* Barcelona. 1930. Vol. I. Pág. 203.
(2) Marshall. — Op. Cit. Vol. II. Pág. 24.
(3) Colson. — *Cours d'Economie Politique.* París. 1915. Vol. I. Pág. 233.

Para COLSON, el beneficio de cada empresario no es un elemento de su precio de costo, desde que es una consecuencia del "écart" entre el precio de venta que responde a las condiciones promediales de la la producción y el precio de costo propio de cada empresa.

"Indudablemente, dice cuando se hace el bordereau de los precios de un mercado de obras públicas, hay la costumbre de agregar el 10 % para gastos y beneficios; pero este 10 % no responde a un beneficio al cual tenga derecho el empresario; apenas si constituye el aumento necesario para cubrir los riesgos y los gastos imprevistos, dejando cierto margen de beneficios posibles al empresario de una habilidad media".

21. *Gustavo Cassel.* — Para CASSEL, el "principio del costo" descansa en que el precio de venta, es decir el precio que paga la demanda, debe corresponder a los gastos hechos para la producción. "El costo, en todo caso, no significa sino la suma de precios que hay que pagar" (1).

Su noción difiere de la de MARSHALL porque mientras éste habla de sacrificios y de esfuerzo, en su concepto el costo debe ser considerado "de un modo puramente objetivo, como resultado del proceso de la formación de los precios" (2).

El precio estaría basado en la escasez de los medios de producción. Porque la demanda de productos terminados está vinculada a una demanda de los medios de producción. Si éstos existen en abundancia, la demanda no encontrará limitación alguna. Pero cuando no aparece esta situación entonces la demanda deberá limitarse a lo que puede proporcionarle la cantidad disponible del o de los medios de producción necesarios. Y, por consiguiente, la formación del precio se regularía por el "principio de la escasez".

Cuando se formula el "precio" de cada uno de los medios de producción, será fácil calcular el costo de producción por la suma total de todos los medios que intervienen en la fabricación.

Quiere decir que el costo de producción "no es autónomo, no tiene existencia propia, porque va a depender del precio de los medios de producción, y éste será fijado mediante el gran proceso uniforme de la formación de los precios, como medio de regulación de la producción y de la demanda".

CASSEL quiere hacer derivar el concepto de costo de su "principio de la escasez". Establece que las necesidades han de restringirse y las

(1) CASSEL. — *Pensamientos fundamentales de la Economía.* Méjico. 1939. Pág. 119.
(2) CASSEL. — *Economía Social Teórica.* Madrid. 1939. Pág. 90.

demandas limitarse hasta la medida en que puedan satisfacerse con el auxilio de los medios disponibles (1).

En la economía individual, el consumo, la demanda, va a estar regido por los recursos. En una economía colectiva, lo estará por los límites del poder adquisitivo total. Y lo mismo ocurrirá con las materias que se ofrecen para la producción.

22. *Albert Aftalion.* — "La ley del costo, tal como actúa para los productos particulares, no es sino la ley que tiende a nivelar, aproximadamente a la misma altura, los precios de los servicios productores y de las mercaderías de un país" (2).

El precio de venta de cada artículo debería ajustarse a los precios que en el país tienen los servicios productores.

Pero éstos, a su vez, dependen del conjunto de los precios de venta de las mercaderías y de la utilidad final.

AFTALION ha analizado la teoría de la utilidad final en su reciente expresión que vincula el precio de venta al de costo. El fabricante de un producto particular, no va a fijar retroactivamente su costo por el precio de venta del artículo, sino al revés. Tomará en cuenta el precio que debe pagar por los elementos necesarios para la producción, ajustando el precio de venta al nivel de salarios e interés.

Decir que el precio de venta depende del costo, es decir que depende del salario, del interés, de la renta territorial.

23. *Charles Frederick Roos.* — Funda ROOS, uno de los economistas matemáticos del grupo de la *Cowles Commission for research in economics*, su teoría del costo en una proposición triple que enuncia así: (3)

a) La libre competencia lleva el costo de producción a un mínimo;
b) bajo este régimen la remuneración de cada servicio es igual a su productividad marginal; y
c) la cantidad total del producto manufacturado se distribuye entre los servicios productivos; es invariablemente establecida separada y frecuentemente mal comprendida.

Hay, como vemos, una puntualización más realista.

(1) CASSEL. — *Pensamientos.* (Op. cit.). Pág. 83.
(2) AFTALION. — *L'influence du coût, à côté de l'utilité comme fondement dernier de la valeur, en ("Mélanges dediés a Mr. le Prof. H. Truchy").* París 1938. Pág. 2.
(3) ROOS. — *Dynamic Economics. Indiana,* 1934. Pág. 148.

Para Henry SCHULTZ, la primera proposición sería una solución y no un teorema o consecuencia de la teoría de la productividad marginal, las siguientes serían exactas solamente si las cantidades de los servicios y factores de la producción que entran en la fabricación de una unidad del producto son "compensatorios" (es decir que si la cantidad de uno de ellos disminuye, debe compensarse por el aumento de los otros) y si, por consiguiente la fórmula que representa esta relación define la cantidad producida como "una función homogénea de primer grado en esos coeficientes de producción" (1).

He ahí una serie de conceptos económicos.

La Contabilidad los ha recogido a fin de establecer las normas precisas para fijar el costo y adecuar la registración, — la Contabilidad Industrial y todo ese edificio del "cost accounting", — a los principios científicos cuya evolución hemos querido presentar.

---

(1) H. SCHULTZ. — *Marginal productivity and the General Pricing Process* en "*Journal of Political Economy*". Vol. 37. Pág. 505 (cit. por Roos).

Hugo A. De Marco
Profesor Agregado del Instituto de Finanzas

LAS CLASIFICACIONES DE GASTOS E INGRESOS EN EL PRESUPUESTO GENERAL DE LA REPUBLICA.

INTRODUCCION

Este trabajo tiene por finalidad reunir y analizar la evolución ocurrida en la República en las clasificaciones de gastos y de ingresos del Presupuesto General.

No entraremos a analizar la utilidad y la importancia de las clasificaciones del presupuesto. Solomente queremos significar que de las clasificaciones depende el éxito del análisis, ejecución y control del presupuesto.

Referente al gasto público no será posible obtener una idea del programa de gobierno, ni de la gestión realizada, si no se tiene una buena clasificación de los gastos públicos, que permita un análisis de los mismos, de manera de poder obtener conclusiones de la forma en que se invertirán o se invertieron las rentas públicas y de la orientación del gobierno.

Asimismo una buena clasificación de los gastos públicos debe ser lo suficientemente explícita y lo suficientemente concreta que, a la vez de permitir realizar un control eficaz de la inversión, permita la elasticidad necesaria de la ejecución.

Referente a los recursos, no deja de tener gran importancia una buena clasificación, pues permitirá analizar y apreciar la orientación del gobierno en materia de política impositiva, a la vez de dar margen a la aplicación de los correctivos que se requieran.

Se puede observar que en nuestro país, en materia presupuestal — preparación, ejecución y control — ha existido, en todo momento, un marcado desinterés, o si se quiere una apatía de los poderes del Estado, especialmente del Poder Legislativo.

En el tema que nos ocupa se pone aún más de manifiesto este hecho, al punto tal que no ha existido ninguna disposición legal, en toda la evo-

lución de la historia presupuestal de nuestro país, que haya dictado normas referentes a clasificaciones. Las clasificaciones de gastos y de ingresos que figuran en las leyes de presupuesto no fueron analizadas y estudiadas por el Poder Legislativo como clasificaciones en sí mismas, sino que simplemente fueron recogidas en la forma en que fueron proyectadas por el Poder Ejecutivo.

En general se ha dado mucho más importancia a la clasificación de los gastos que a la de los ingresos. Esta tendencia se confirma en nuestro país y así vemos como, desde los primeros Presupuestos sancionados, se ha tratado de dar cierta ordenación a los créditos para gastos, lo que no ocurrió con los ingresos sino recién hasta el año 1927. Presumiblemente en nuestro caso particular, la razón de esta preferencia podremos encontrarla, en el distinto tratamiento de que son objeto, en el Presupuesto General, los gastos y los ingresos; mientras los primeros se determinan y limitan, los segundos simplemente se preven; los primeros tienen nacimiento en la ley presupuestal, los segundos son creados por leyes especiales y tienen carácter permanente. En ese sentido ha surgido la necesidad de la caracterización del crédito, mediante una ordenación rudimentaria al principio, que posteriormente se fué complementando.

Podemos así apreciar, a diferencia de lo que ocurre con los ingresos, como la clasificación administrativa tiene sus raíces en los primeros presupuesto de la República. No ocurre lo mismo con la clasificación de acuerdo con la índole del gasto, que tiene sus primeras manifestaciones en la publicación del presupuesto a regir para el epercicio 1927-1928.

CLASIFICACION DE GASTOS

I — GENERALIDADES

La ordenación de créditos del Presupuesto General de la República Oriental del Uruguay se realiza mediante una doble clasificación: la clasificación administrativa y la clasificación por índole.

Desarrollaremos el tema siguiendo la evolución de estas dos clasificaciones a través de los distintos Presupuestos Generales. En este sentido debemos aclarar que cuando hablamos de Presupuesto General, solamente comprendemos en esta acepción a los presupuestos generales propiamente dichos, en los que se han previsto los créditos de toda la Administración, no incluyéndose en ese términos ni los presupuestos parciales, ni las leyes de prórroga, aún en los casos en que se realicen modificaciones de ciertas

partidas o de los créditos de oficinas determinadas. En este sentido, cuando nos referimos al primer presupuesto posterior a una fecha dada, o a los presupuesto ssancionados en un período fijado, nos estamos refiriendo a los Presupuestos Generales en el sentido expresado precedentemente, sin tener en cuenta las leyes de prórroga.

Analizaremos en primera instancia la clasificación administrativa de los gastos públicos en razón de ser la primera que surge en los Presupuestos de la República. Seguiremos esta clasificación en toda su evolución partiendo del primer Presupuesto General de la vida independiente de nuestro país. No obstante la ley de 6 de Febrero de 1826 que entre otras cosas establecía la obligación a cargo del gobierno de presentar en el último mes de cada año el presupuesto para gastos y recursos del año entrante, no encontramos en el período pre-constitucional un Presupuesto General, sino presupuestos parciales que organizan y crean los créditos para oficinas determinadas. El primer Presupuesto General se sanciona ya en vigencia la Constitución de 1830, por la ley del 3 de marzo de 1831 que fija el correspondiente al ejercicio de 15 de febrero de 1831 al 15 de febrero de 1832.

Nuestro estudio partirá de este primer Presupuesto General, pasando por las etapas de mayor importancia en la clasificación administrativa de los gastos públicos y que están dadas por los Presupuestos de los años 1864, 1898, 1928 y 1935.

Se analizará luego la clasificación de los gastos públicos de acuerdo con su índole, partiendo de los presupuestos anteriores a 1928, donde no existe una clasificación propiamente dicha, sino solamente principios de ordenación, para estudiar con más detención el Presupuesto del año 1928 y terminar con el del año 1938 que es cuando la clasificación recibe su estructura actual, al aplicarse la establecida en el decreto de 17 de Diciembre de 1937 que reglamenta el artículo 130 de la ley de ordenamiento financiero Nº 9640 de 31 de diciembre de 1936.

En un tercer capítulo estudiaremos un proyecto de ley del Ministerio de Hacienda del año 1950 por el que se propicia la reforma de la estructura del Presupuesto, y se introducen modificaciones a las clasificaciones vigentes de los gastos públicos.

Luego realizaremos un breve resumen de toda la evolución comentada anteriormente, viendo cómo actuaron ambas clasificaciones juntas.

Terminaremos nuestro estudio con un apéndice donde se reseñará la clasificación de los gastos públicos de acuerdo con su finalidad. Se hará de esta clasificación una simple reseña, en forma de apéndice, en razón de no ser una clasificación del Presupuesto General, sino una ordenación que se incluye en el Presupuesto a los simples fines informativos.

La clasificación administrativa de los gastos públicos se inspira en la ordenación jerárquica y funcional de la administración pública, partiendo de los distintos Poderes de Gobierno, para llegar en un último análisis a la determinación del crédito por cada unidad administrativa, representada por la oficina y realizando una agrupación intermedia de los créditos de las distintas unidades administrativas vinculadas por un mismo orden de dependencia para con cada una de las ramas en que se dividen los distintos poderes (Ministerios).

La clasificación de los gastos públicos de acuerdo con su índole atiende a la naturaleza del gasto realizando varios grados de agrupamiento, de acuerdo con conceptos que caracterizan la naturaleza de las distintas clases de gastos.

Estas dos clasificaciones se vinculan y complementan en la unidad administrativa, por medio de la "partida" que caracteriza y codifica el crédito presupuestal. Los distintos créditos para sueldos y gastos que son autorizados para cada unidad administrativa (representados por el "Item" en el último presupuesto sancionado, el del ejercicio 1944) se agrupan y clasifican de acuerdo con la índole del gasto, correspondiendo a cada autorización o subdivisión del crédito total una "Partida". La palabra "Partida" tiene su nacimiento en el Presupuesto para el ejercicio 1936 y su codificación en este presupuesto así como en el del ejercicio 1937 se componía de una letra S o G que representaba respectivamente partidas de sueldo o de gasto y por un número que variaba en cada Item en forma correlativa dentro de cada clase de partida. A partir del presupuesto para el ejercicio 1938 se varió la codificación eliminándose la subdivisión por sueldos y gastos, realizándose la correlatividad numérica en la totalidad del Item.

II — CLASIFICACION ADMINISTRATIVA

1. — Presupuesto del ejercicio 1831.

Puede decirse que la clasificación administrativa de los gastos apareció conjuntamente con el presupuesto, si no en una forma orgánica por lo menos en los principios de ordenación de los gastos por cada una de las oficinas de la administración pública.

El primer Presupuesto General de la vida constitucional de la República, sancionado el 3 de marzo de 1831 para el ejercicio comprendido entre el 15 de febrero de 1831 y el 15 de febrero de 1832, contiene un esbozo de clasificación administrativa. Aparecen en él los gastos agrupados por cada

una de las oficinas y éstas a su vez se agrupan por los distintos ministerios a que pertenecen, que en ese entonces eran tres: Ministerio de Gobierno y Relaciones Exteriores, Ministerio de Guerra y Marina y Ministerio de Hacienda. Del libro de Eduardo Acevedo "Notas y Apuntes" — Contribución al Estudio de la Historia Económica y Financiera de la República Oriental del Uruguay", extractamos de la página 29, lo siguiente: "La ley de presu- "puesto repartida (se refiere al presupuesto para el ejercicio 1831) ocupa- "ba una hoja escasa, estableciéndose los detalles en las planillass parciales "que cada legislador podía tener a la vista al tiempo del debate. Algunos "senadores juzgaban que el contenido de las planilla debía también figurar "en el texto de la ley, pero no fué modificado el plan".

La estructura que presenta el presupuesto para el ejercicio 1831 se mantuvo durante muy pocos años, para cambiarse luego de criterio incluyéndose en la ley las planillas de cada una de las oficinas.

Las planillas que integraban la clasificación completa del presupuesto para el ejercicio 1831 eran las siguientes:

Las planillas del Poder Legislativo que llevaban la denominación de "Ambas Cámaras de Representantes" eran tres: la primera incluía las "Dietas de ambas Cámaras de Representantes", la segunda "Sueldos y Gastos de la Secretaría y Sala de Diputados" y la tercera "Sueldos y Gastos de la Secretaría y Sala de Senadores".

Aparecían también tres planillas para la Presidencia de la República con las siguientes denominaciones: "Presidente de la República", "Edecanes de la Presidencia" y "Conserje".

Luego figuran las planillas de los tres Ministerios que existían en aquella época. El Ministerio de Gobierno y Relaciones Exteriores contaba con catorce planillas que tenían las siguientes denominaciones: "Empleados del Despacho del Ministerio de Gobierno y Relaciones Exteriores", "Gastos de Etiqueta", "Correos y Postas", "Vacuna", "Imprenta", "Instrucción Pública", "Magistratura", "Cárceles", "Policía, Fiestas y Culto", "Archivo", "Junta Económica Administrativa de la Capital", "Escribanía de Gobierno", "Obras Públicas" y "Diplomacia".

Dentro del Ministerio de Guerra y Marina figuraban trece planillas con las siguientes denominaciones: "Ministerio de Guerra y Marina" que comprendía los sueldos y gastos del despacho del Ministerio, "Ejército permanente", "Vestuario y Equipo", "Hospitalidades", "Medios Sueldos a los agregados al E.M.G.", "Inválidos", "Pensiones de Viudas y Menores", "Premio acordado a los 33", "Comisaría", "Almacenes y Parque", "Servicio de Puerto", "Milicia de Infantería" y "Para servicios extraordinarios y Población de Fronteras".

El Ministerio de Hacienda comprendía siete planillas que se denominaban: "Empleados y Gastos de oficina", "Contaduría General", "Tesorería General", "Receptoría General y Subalternas", "Resguardo", "Sellos" y "Pensiones y Jubilaciones".

Vemos pues en los comienzos de la evolución presupuestal de la República, surgir nítidamente definido el principio administrativo de la clasificación de los gastos públicos, es decir el agrupamiento de los gastos por unidades administrativas. Aparece así el total del crédito que se otorga a cada Ministerio subdividido en planillas que comprenden los créditos para gastos y sueldos de cada oficina o dependencia de cada rama ejecutiva.

Esta clasificación de los gastos públicos que vemos en el primer presupuesto de la vida constitucional de la República se mantendrá en el tiempo para transformarse en la actual clasificación de capítulos, incisos e item. Veremos a grandes rasgos las etapas más notables de esta evolución.

Podemos apreciar en este proceso evolutivo dos grandes causales de modificación: la primera en la organización administrativa del Estado; la segunda en la ordenación en sí. La evolución del Estado, el crecimiento de sus funciones, la atención de nuevas necesidades, trajo como consecuencias inmediatas la creación de nuevas oficinas, la subdivisión de otras, el incremento de las ramas ejecutivas, etc., lo que se traduce inevitablemente en modificaciones en la clasificación administrativa de los gastos, desde el momento en que varía la organización administrativa del Estado a que la clasificación responde. No entraremos al detalle de estas modificaciones desde el momento que son consecuencias de la organización que la clasificación recoje. Nos referiremos exclusivamente a la segunda causal de modificaciones, es decir a las variantes en la ordenación, inclusiones de nuevos elementos, etc.

2. — Período 1832-1864.

La clasificación administrativa de los gastos públicos, aparece en el presupuesto para el ejercicio 1832 sin codificación; se agrupan los créditos por oficinas y se resumen los totales por Ministerios. En una primera etapa que termina con la sanción del presupuesto para el ejercicio de 1864 se mantiene la clasificación sin codificación. En general en ese primer período el artículo 1º de la ley de presupuesto contenía la ordenación de los gastos por oficinas incluyéndose en algunos presupuestos, pero no en todos, un resumen por Ministerio. En general los resúmenes se realizaban en cuatro totales:

Cuerpo Legislativo.

Ministerio o Departamento de Gobierno y Relaciones Exteriores.

Ministerio o Departamento de Guerra y Marina.
Ministerio o Departamento de Hacienda.

El primero de ellos no se incluyó en todos los presupuestos, pues muchas veces no figuraban las planillas del Poder Legislativo, sino solamente las del Poder Ejecutivo. En cuanto a los tres totales siguientes aparecían indistintamente unas veces bajo la denominación de Ministerio y otras bajo la de Departamentos. Las planillas de la Presidencia de la Repúpública son incluídas por regla general en el total del Ministerio o Departamento de Gobierno y Relaciones Exteriores. En algún casos, como por ejemplo en el presupuesto para el ejercicio 1854 sancionado el 25 de julio de 1853, en el resumen se incluye un solo total que comprende "Cuerpo Legislativo, Presidencia de la República y Ministerio de Gobierno y Relaciones Exteriores". Por regla general, en un artículo 2º se incluía el crédito para atender el servicio de la deuda, como no formando parte del Presupuesto General, que con esa denominación se detallaba en el artículo 1º. Este crédito se introduce en el artículo 1º y por ende en lo que se denomina Presupuesto General, en el que se sanciona el 15 de Julio de 1861 para el ejercicio de 1862, en planilla independiente bajo el título de Obligaciones de la Nación. Esta planilla es la última del presupuesto, aparece después de las planillas del Ministerio de Hacienda. En este presupuesto no figura un resumen por Ministerios, razón por la cual ignoramos si la planilla "Obligaciones de la Nación" integra las del Ministerio de Hacienda o se incluye separadamente.

3. — Presupuesto del ejercicio 1864.

El presupuesto para el ejercicio 1864, sancionado el 15 de Julio de 1863 introduce el principio de la numeración de las planilas. Las planillas de cada uno de los Ministerios son numeradas en forma correlativa, comenzando por el número 1 en cada uno de los Ministerios. La numeración de las planillas viene a coincidir con la forma en que se realiza la codificación de los item en la clasificación actual. Merece destacarse de esta clasificación la incorporación de la planilla "Obligaciones de la Nación" dentro de las del Ministerio de Hacienda.

Como simple dato ilustrativo creemos de interés hacer notar la estructura que presenta la ley de presupuesto. En el artículo 1º se fijan la totalidad de los gastos que se autorizan; la discriminación de esos gastos se realiza en los artículos siguientes. Los artículos 2.o, 3.o, 4.o y 5.o realizan el análisis del total del artículo 1º por Ministerio, estableciéndose los créditos para cada Ministerio en artículo independiente; el artículo 2º autoriza los gastos del Ministerio de Relaciones Exteriores, el 3º los del Ministerio de Go-

bierno, el 4º los del Ministerio de Guerra y Marina y el 5º los del Ministerio de Hacienda. En cada uno de estos artículos se expresa el total del Miniserio y su subdivisión por cada planilla. Las planillas no se incluyen en el articulado de la ley, sino que son agregadas a ésta; en el articulado sólo se expresa el total de cada planilla. A los efectos de tener idea precisa, transcribiremos el artículo 2º del presupuesto para el ejercicio 1864:

"*Art. 2º* — Asígnase al Ministerio de Relaciones Exteriores la suma de cuarenta y "tres mil ochenta pesos, para los objetos que se expresan en las planillas agregadas, "a saber:

"	Número 1. — Ministerio de Relaciones Exteriores	10.800
"	" 2. — Diplomacía y Consulados	32.280
		43.080

Los artículos siguientes, que se refieren a los demás Ministerios, tienen la misma redacción. A la ley se agregaban las planillas correspondientes. Debe hacerse notar que no figuran las planillas del Poder Legislativo, ni siquiera el crédito total para dicho cuerpo. El artículo 6º de la ley establecía:

"*Art. 6º* — Para atender a los gastos mencionados en los artículos precedentes, y "para los del Cuerpo Legislativo, se asigna la suma de dos millones seiscientos veinti- "cinco mil quinientos pesos, en que, según la planilla A agregada, se calcula el pro- "ducto de las rentas nacionales, en todo el año mil ochocientos sesenta y cuatro".

El análisis completo de la clasificación administrativa de los gastos públicos en el presupuesto para el ejercicio 1864 es el siguiente:

Ministerio de Relaciones Exteriores.

Núm. 1. — Ministerio de Relaciones Exteriores.
" 2. — Diplomacia y Consulados.

Ministerio de Gobierno.

Núm. 1. — Presidencia de la República.
" 2. — Ministerio de Gobierno y gastos diversos.
" 3. — Tribunal de Apelaciones y Juzgado de la 1ª Sección y de Comercio.
" 4. — Tribunal de Apelaciones y Juzgados de la 2ª Sección.
" 5. — Fiscalías.
" 6. — Escribanía de Gobierno y Archivo.
" 7. — Curia Eclesiástica.
" 8. — Comisión Topográfica.
" 9. — Inspección de Obras Públicas.

Núm. 10. — Junta de Higiene Pública.
" 11. — Universidad y Academia de Jurisprudencia.
" 12. — Escuela normal para profesores e Instituto de Instrucción Pública.
" 13. — Biblioteca y Museo.
" 14. — Administración General de Vacuna.

Ministerio de Guerra y Marina.

Núms. 1. — Ministerio de Guerra y Marina.
" 2. — Inspección General de Armas.
" 3. — Comisaría General de Guerra.
" 4. — Estado Mayor General Activo.
" 5. — Mesa pagadora.
" 6. — Parque de artillería.
" 7. — Escuela Militar.
" 8. — Fiscalía Militar y Auditoría de Guerra.
" 9. — Estado Mayor General Pasivo.
" 10. — Regimiento Escolta de Gobierno.
" 11. — Batallón Nº 1 de Cazadores.
" 12. — Batallón Nº 2 de Cazadores.
" 13. — Batallón Nº 3 de Cazadores.
" 14. — Primer Regimiento de Caballería.
" 15. — Escuadrón de Artillería.
" 16. — Comandancia Militar al Norte del Río Negro.
" 17. — Cuerpo de Inválidos, Treinta y Tres, Pensionados.
" 18. — Capitanía del Puerto.
" 19. — Lazareto.
" 20. — Fortaleza del Cerro.
" 21. — Viudas y menores pensionistas.
" 22. — Guardia Nacional de la Capital.
" 23. — Guardia Nacional de los Departamentos.
" 24. — Farola.
" 25. — Rancho y Vestuario.
" 26. — Gastos Eventuales.

Ministerio de Hacienda.

Num. 1. — Ministerio de Hacienda y otros servicios.
" 2. — Contaduría General.

Núm. 3. — Tesorería General.
" 4. — Administración General de Sellos y Patentes.
" 5. — Colecturía General y Resguardo.
" 6. — Receptorías.
" 7. — Administración General de Correos.
" 8. — Jubilados y Pensionistas.
" 9. — Educandos en Europa.
" 10. — Obligaciones de la Nación.

4. — *Período 1865-1898.*

El próximo presupuesto sancionado, el correspondiente para el ejercicio 1869 (13 de abril de 1869), significa un momentáneo retroceso en esta evolución de la clasificación administrativa de los gastos públicos. Desaparece la numeración de planillas, incluyéndose todas, en el artículo 1º, sin efectuarse resumen por Ministerio.

Con el presupuesto para el ejercicio 1870, sancionado el 12 de diciembre de 1869, comienza un período de confusión en la determinación de planillas con letras y números, que termina con la sanción del presupuesto por el ejercicio 1898-1899. No se puede determinar con precisión cual es la razón de la aparición de las letras, ni cual es la diferenciación de las planillas A, B o C con las planillas numeradas.

En el presupuesto para el ejercicio 1870 figura una planilla A que comprende los créditos otorgados al Cuerpo Legislativo; la planilla B para el Ministerio de Relaciones Exteriores; luego figura una planilla C que comprende el resumen de las planillas A, B y del Departamento de Gobierno, con especificación de la subdivisión en planillas numeradas por oficinas como se presentaba anteriormente. Como cita de interés de este presupuesto cabe expresar que se incluye por primera vez en el Presupuesto General los presupuestos departamentales y se hacen a continuación del Departamento de Gobierno con planillas numeradas para cada Departamento comenzando con el número 1 para el presupuesto de Canelones. Corresponde agregar que se incluyó conjuntamente con las planillas de gastos la estimación de recursos departamentales mezclados con las planillas de gastos. Debe también hacerse notar que las planillas del Departamento de Hacienda se incluyen sin numerar. En síntesis la estructura que presenta la clasificación de gastos del presupuesto para el ejercicio 1870 es la siguiente:

Planilla C

Planilla A — Cuerpo Legislativo.
" B — Ministerio de Relaciones Exteriores.
Departamento de Gobierno.
Presupuestos Departamentales.

Departamento de Guerra.
Departamento de Hacienda.

En el presupuesto para el ejercicio 1874 (Ley 24 de febrero de 1874) las planillas A y B integran las del Departamento de Gobierno, es decir, que bajo el título del Departamento de Gobierno figurarán en este orden: planilla A — Cuerpo Legislativo; planilla B — Ministerio de Relaciones Exteriores; planilla Nº 1 — Presidencia de la República, etc.

Una modificación de importancia se produce en la clasificación del presupuesto para el ejercicio 1880 (Ley 24 de julio de 1879) con la separación de las planillas de "Obligaciones" del Ministerio de Hacienda, para formar un grupo aparte bajo el título de "Obligaciones a pagarse". Subsiste la confusión de letras y números, pero en este presupuesto la única planilla que es caracterizada por una letra, es la del Cuerpo Legislativo y se incluye encabezando las planillas del Ministerio de Gobierno (Planilla A — Cuerpo Legislativo; planilla Nº 1 — Presidencia de la República; planilla Nº 2 — Ministerio de Gobierno; etc.). Las planillas de los Gobiernos Departamentales se incluyen entre las del Ministerio de Gobierno siguiendo la numeración correlativa de todas las planillas de este Ministerio. En síntesis la clasificación del Presupuesto de 1880 comprende los siguientes grandes grupos:

Ministerio de Gobierno.
Ministerio de Relaciones Exteriores.
Culto.
Ministerio de Guerra y Marina.
Ministerio de Hacienda.
Obligaciones a Pagarse.

Podemos apreciar que por primera vez aparecen las planillas del "Culto" incluyéndose bajo este título las siguientes:

Planilla Nº 1 — Curia Eclesiástica.
Planilla Nº 2 — Catedral.
Planilla Nº 3 — Seminario.

En presupuestos posteriores se incluirán dentro de las planillas del Ministerio de Relaciones Exteriores o dentro de las del Ministerio de Justicia.

En el presupuesto para el ejercicio 1882, sancionado por ley de 6 de febrero de 1882 la diferenciación de planillas con letras y números comienza a tener cierta caracterización, reservándose las primeras para el Poder Legislativo y la Presidencia de la República y las segundas para las planillas de los Ministerios . La clasificación administrativa de los gastos de este presupuesto comprende los siguientes grandes grupos:

Planilla A — Cuerpo Legislativo.
Planilla B — Presidencia de la República.
Departamento de Relaciones Exteriores y Culto.
Departamento de Hacienda.
Departamento de Gobierno.
Departamento de Guerra y Marina.
Obligaciones de la Nación.

En el Presupuesto para el ejercicio 1883-1884 (Ley de 28 de diciembre de 1883) se incluye una tercera planilla caracterizada por una letra y es la Planilla C — Escolta para S. E. el señor Presidente de la República. Esta planilla desaparecerá a partir del presupuesto para el ejercicio 1887-1888. La clasificación del presupuesto para el ejercicio 1883-1884 comprende:

Planilla A — Poder Legislativo.
Planilla B — Presidencia de la República.
Planilla C — Escolta para S. E. el Señor Presidente de la República.
Departamento de Relaciones Exteriores.
Departamento de Justicia, Culto e Instrucción Pública.
Departamento de Hacienda.
Departamento de Gobierno.
Departamento de Guerra y Marina.
Obligaciones de la Nación.

5. — *Presupuesto del ejercicio 1898-1899.*

Con la ley de 10 de noviembre de 1898 que sanciona el presupuesto para el ejercicio 1898-1899 se introduce un elemento de gran importancia en la clasificación administrativa de los gastos públicos, y es la caracterización precisa y definida de lo que en la clasificación actual se designa

con la denominación de incisos. La aparición de las letras en la codificación administrativa había surgido en el presupuesto para el año 1870, pero con una imprecisión y confusión tales que no habían agregado nada nuevo a la clasificación que hasta ese momento regía. A partir de la ley presupuestal de 10 de noviembre de 1898 la codificación alfabética tiene un sentido preciso, comprendiendo los grandes centros administrativos, dejando para la codificación numérica la determinación de las unidades administrativas. La clasificación del presupuesto para el ejercicio 1898-1899 presenta la siguiente estructura:

A — Poder Legislateivo.
B — Presidencia de la República.
C — Departamento de Relaciones Exteriores.
D — Departamento de Gobierno.
E — Departamento de Hacienda.
F — Departamento de Fomento.
G — Departamento de Guerra y Marina.
H — Poder Judicial.
I — Obligaciones de la Nación.

El crédito total de cada uno de estos grupos se integraba con las planillas representativas de cada unidad administrativa (oficinas), las que figuraban como hasta ese entonces, numeradas en forma correlativa por Ministerio. El Poder Legislativo incluía las planillas siguientes sin numerar:

A — *Poder Legislativo.*

Honorable Consejo de Estado.
Honorable Cámara de Senadores.
Honorable Cámara de Representantes.
Comisión de Cuentas.

Los gastos de los distintos Ministerios se presentan en la misma forma que antes. El Poder Judicial comprendía las siguientes planillas:

H — *Poder Judicial*

Planilla Nº 1.— Superior Tribunal de Justicia.
Planilla Nº 2.— Consejo Penitenciario.

Merece mencionarse especialmente la ordenación de las "Obligaciones de la Nación" en planillas:

I — *Obligaciones de la Nación.*

Planilla Nº 1.— Deuda Pública.
Planilla Nº 2.— Garantía de Ferrocarriles.
Planilla Nº 3.— Diversos créditos.

La última planilla, "Diversos Créditos", se subdividía a su vez en:

Planillas:

3 A — Jubilados.
3 B — Menores y Pensionistas Civiles.
3 C — Jefes y Oficiales de Reemplazo.
3 D — Jefes y Oficiales de Reemplazo (Ley 7 de Set. de 1876)
3 E — Cuerpo de Inválidos.
3 F — Viudas e Hijos de los Treinta y Tres.
3 G — Viudas y Menores Militares.
3 H — Pensionistas Militares.
3 I — Ciudadanos de la Independencia.
3 J — Jefes y Oficiales Retirados.
3 K — Premio de constancia a los Retirados.

Se incluye pues en esta planilla las pasividades que anteriormente figuraban dentro del Ministerio de Hacienda (3A y 3B) y del Ministerio de Guerra y Marina (3C a 3K).

Podemos apreciar que esta clasificación administrativa de los gastos públicos que presenta el presupuesto para el ejercicio 1898-1899, difiere, en su esencia, en muy poco con la actual clasificación. Obsérvese la ordenacción, la primera planilla, la "A" agrupa los créditos del Poder Legislativo; desde la planilla "B" a la "G" inclusive se abarcan los del Poder Ejecutivo, subdivididos por Ministerios; la planilla "H" comprende el Poder Judicial; la "I" las Obligaciones de la Nación. Es decir, existe una ordenación por poderes del Estado, si bien no se totalizan sus créditos.

6. — Período 1900-1924.

En este período se mantiene la clasificación del Presupuesto del ejer-

cicio 1898-1899. Este período se caracteriza por cierta confusión en la agrupación de los créditos correspondientes a "Obligaciones de la Nación". Como se recordará en el Presupuesto para el ejercicio 1898-1899 se incluían, en la primera subdivisión un solo grupo codificado con la letra I que incluía estos créditos agrupados en tres planillas numeradas. En cambio en algunas presupuestos de este período existen más de una letra para los mismos; así en el del ejercicio 1916-1917 (Ley de 1/7/916) se incluye luego de la planilla J, correspondiente a los créditos del Poder Judicial, las siguientes:

K — Deuda Pública.
L — Diversos Créditos.
M — Clases Pasivas.

Este criterio subsiste en el Presupuesto para el ejercicio 1922-1923 (ley de 13/10/22) aunque precedidas por el título de "Obligaciones de la Nación".

Como dato de interés corresponde mencionar la ley de Presupuesto de 21 de Febrero de 1907 que unifica las denominaciones, erróneamente en lo que tiene que ver con el Poder Judicial y Obligaciones de la Nación, al agregársele la palabra "Departamento":

A — Poder Legislativo.
B — Presidencia de la República.
C — Departamento de Relaciones Exteriores.
D — Departamento de Gobierno.
E — Departamento de Hacienda.
F — Departamento de Fomento.
G — Departamento de Guerra y Marina.
H — Departamento de Poder Judicial.
I — Departamento de Obligaciones de la Nación.

En este período se dicta la primera disposición que establece normas en materia de clasificación. Se trata del decreto de organización de los Ministerios de fecha 14 de marzo de 1907. El artículo 17 de este decreto establece:

"Art. 17. — Cada Ministerio formará el anteproyecto de presupuesto de su departa-
"mento, de modo que éste forme un artículo el que se dividirá en incisos correspondien-
"tes a cada una de las reparticiones de la administración, subdividiéndolas a su vez en
"ítems, correspondientes a las subdivisiones de cada una de ellas y a cada clase de gastos.
"Lo ítems se dividirán en partidas correspondientes a cada empleo".

Este decreto se declaró con fuerza legal por ley de 19 de marzo de 1935.

La estructura de la clasificación que establece este decreto es la que existía en los presupuestos de la época, si bien es cierto que no tenían las denominaciones que se expresan en el decreto de artículos, incisos, ítems y partidas. Como antecedente es interesante recordar que el Presupuesto para el ejercicio 1864 incluía los créditos para cada Ministerio en artículos distintos.

Los presupuestos sancionados con posterioridad a este decreto no se ajustan a las nomenclaturas por él establecidas. Los artículos que constituían las planillas alfabéticas pasaron a denominarse capítulos y no en todos los presupuestos. Los incisos continuaron siendo las planillas numeradas como anteriormente; recién aparecerá la palabra "inciso" en el Presupuesto para el ejercicio 1935 y no correspondiendo precisamente a las oficinas o reparticiones sino a los Ministerios. Algo semejante ocurre con los ítems, la subdivisión de las planillas se realizó siempre pero sin denominación propia, es también en le Presupuesto de 1935 que aparecerá la palabra "ítem" pero correspondiendo a las oficinas o reparticiones. El crédito se subdividió siempre por cada sueldo o gasto, pero la palabra "partida" apareció por primera vez en el presupuesto para el ejercicio 1936 (Ley de 31 de diciembre de 1935) clasificada en partidas de sueldo y partidas de gastos que se codificaban en forma correlativa dentro de cada clase de partida en cada "Item". Esta subdivisión en partidas de sueldo y de gasto, desaparecerá a partir del Presupuesto para el ejercicio 1938, ley de 18 de octubre de 1938, donde, por consiguiente, no figura la codificación alfabética, y la numérica se realiza en forma correlativa dentro de cada "ítem" y no dentro de cada clase de partidas.

7 Presupuesto del ejercicio 1924-1925.

La estructura de la clasificación del Presupuesto General para el ejercicio 1898-1899 subsiste hasta el año 1925. La ley de 7 de febrero de 1925 que sanciona el Presupuesto para el epercicio 1924-1925 establece en su artículo 84:

"El Poder Ejecutivo mandará imprimir mil quinientos ejemplares de la " presente ley, incluyéndose en forma de apéndice los presupuestos de los " entes autónomos (artículo 100 de la Constitución), los de los Gobiernos " Departamentales y los cargos de carácter premanente que en las distintas " reparticiones se pagan por proventos o recursos especiales de otra clase".

Al efectuarse la publicación ordenada por el artículo transcripto surge por primera vez la actual subdivisión de Tomos. El Tomo I comprende el Presupuesto General de la Administración Central clasificado en la forma

que se venía haciendo hasta ese entonces, es decir, mediante resúmenes de planillas, caracterizadas por letras para los centros administrativos, que reúnen las unidades administrativas vinculadas por un mismo orden de dependencia, y subdivididas por planillas numeradas que totalizan los créditos de las unidades administrativas. La clasificación administrativa de los gastos de este primer Tomo comprende los siguientes totales:

A) Poder Legislativo
B) Presidencia de la República
C) Ministerio del Interior
D) Ministerio de Relaciones Exteriores
E) Ministerio de Guerra y Marina
F) Consejo Nacional de Administración
G) Ministerio de Hacienda
H) Ministerio de Instrucción Pública
I) Ministerio de Industrias
J) Ministerio de Obras Públicas
K) Poder Judicial
L) Obligaciones de la Nación
M) Corte Electoral
Sueldo Mínimo.

En el Tomo II y de acuerdo con lo establecido en el artículo 84 transcripto, se incluyen los Presupuestos de los Gobiernos Departamentales, de los Entes Autónomos y todos los gastos y sueldos que se atienden con recursos especialmente afectados o con rentas propias.

Hacemos mención especial de este Presupuesto en virtud de aparecer por primera vez la publicación del Tomo II, pero en realidad desde el punto de vista de la clasificación administrativa del Presupuesto General (Tomo I) no tiene mayor importancia, desde el momento que no se introduce ningún elemento nuevo a la clasificación que regía desde el año 1898.

8. Presupuesto del ejercicio 1927-1928

En el año 1928, al publicarse el Presupuesto vigente, se produce una modificación de importancia en la clasificación. La ley de 16 de Julio de 1927 prorroga para el ejercicio 1927-1928 el presupuesto que regía en el ejercicio anterior, autorizando por el artículo 3º la publicación de un nuevo texto del Presupuesto General. Al efectuarse la publicación referida se introduce un nuevo elemento en la clasificación administrativa, y es el agrupa-

miento por poderes de gobierno. Hasta ese entonces la clasificación realizaba un análisis de dos órdenes, en primera instancia distinguía los distintos centros o grupos administrativos y en un análisis más profundo descomponía esos grupos administrativos en las distintas unidades que los integraban; a partir del año 1928 las clasificación tendrá tres grados de agrupamientos. Esta estructura se mantiene en la actualidad. Si bien es cierto que se han modificado las denominaciones de los distintos grados de clasificación, el concepto y principio rector es exactamente el mismo.

La clasificación que aparece en esta publicación realiza un primer agrupamiento por Secciones que comprende los distintos Poderes de Gobierno:

Sección A — Poder Legislativo
Sección B — Poder Ejecutivo
Sección C — Poder Judicial
Sección D — Servicios Generales.

En un segundo grado de clasificación figuran los Capítulos que comprenden las distintas planillas que anteriormente se caracterizaban con letras. En el tercer grado de clasificación figuran las planillas numeradas en forma correlativa sin interrumpirse la correlación numérica por el hecho de cambiarse de capítulo o de sección; la planilla Nº 1 es la primera planilla de la Sección A y la Nº 206 es la última de la Sección D. Este último grado de clasificación coincide en la forma y en la denominación con el segundo grado de la clasificación que regía desde el año 1898 diferenciándose solamente en el orden de la numeración, la correlatividad se realizaba anteriormente en lo que en esta clasificación se denomina capítulo y no en la totalidad de la clasificación. En síntesis la clasificación de este Presupuesto es la siguiente:

Sección A — Poder Legislativo
(Subdividida en 3 planillas)
Sección B — Poder Ejecutivo
Capítulo I — Presidencia de la República y Consejo Nacional de Administración. (Planillas Nros. 4 y 5).
Capítulo II — Ministerio del Interior (Planillas Nros 6 al 26).
Capítulo III — Ministerio de Relaciones Exteriores (Planillas Nros. 27 al 29).
Capítulo IV — Ministerio de Guerra y Marina (Planillas Nros. 30 al 65).

Capítulo V — Ministerio de Hacienda (Planillas Nros. 67 al 79).
Capítulo VI — Ministerio de Instrucción Pública (Planillas Nros. 80 al 105).
Capítulo VII — Ministerio de Industrias (Planillas Nros. 106 al 123).
Capítulo VIII — Ministerio de Obras Públicas (Planillas Nros. 124 al 136).

Sección C — Poder Judicial.

(Planillas Nros. 137 al 154).

Sección D — Servicios Generales.

Capítulo I — Deuda Pública.
Inciso I — Deuda Externa (Planillas Nros. 155 al 165).
Inciso II — Deuda Interna (Planillas Nros. 166 al 186).
Capítulo II — Subvenciones (Planillas Nros. 187 y 188).
Capítulo III — Diversos créditos (Planillas Nros. 189 y 190).
Capítulo IV — Clases Pasivas.
Inciso I — Civiles (Planillas Nros. 191 al 194).
Inciso II — Militares (Planillas Nros. 196 al 206).

Con esta publicación se completa el ciclo evolutivo estructural de la clasificación administrativa de los gastos públicos, de la clasificación vigente. Primer análisis de los gastos por los Poderes de Gobierno, segundo por las distintas ramas que componen el desmembramiento de esos órganos del Estado (Ministerios), para finalizar con la discriminación del crédito por las distintas unidades administrativas (oficinas).

Esta clasificación, con esta presentación no tuvo sanción legislativa, recordemos que tuvo su nacimiento en la publicación de un Presupuesto vigente. Posteriormente se continuó aplicando en nuevas publicaciones presupuestales.

9. Presupuesto del ejercicio 1935

La primera ley de Presupuesto General que se sancionó después del año 1928, fué la de 31 de enero de 1935 que fija el correspondiente al ejercicio 1935. Se mantiene en esta ley la misma estructura de la clasificación del año 1928 pero se modifica su forma.

Esta clasificación se integra en la siguiente forma:

Capítulo I — Poder Legislativo
Inciso 1. Parlamento

Capítulo II — Poder Ejecutivo
Inciso 2. Presidencia de la República
" 3. Ministerio de Defensa Nacional
" 4. Ministerio de Hacienda
" 5. Ministerio de Industrias
" 6. Ministerio de Instrucción Pública
" 7. Ministerio del Interior
" 8. Ministerio de Obras Públicas
" 9. Ministerio de Relaciones Exteriores
" 10. Ministerio de Salud Pública
" 11. Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

Capítulo III — Poder Judicial
Inciso 12. Suprema Corte y Tribunales
" 13. Juzgados
" 14. Servicios Especiales

Capítulo IV. — Entes Autónomos y Servicios Descentralizados.
Inciso 15. Consejo Nacional de Enseñanza Primaria y Normal.
" 16. Universidad de la República
" 17. Corte Electoral
" 19. Tribunal de Cuentas
" 20. Caja de Pensiones Militares.
" 21. Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay.

Capítulo V — Servicios Generales
Inciso 22. Deuda Pública
" 23. Subvenciones
" 24. Diversos créditos
" 25. Clases pasivas

Este esquema se completa con los "Item" que sustituyen las anteriores "Planillas", es decir constituyen la subdivisión de los "Incisos" y representan las unidades administrativas. Los "Item" se codifican con una característica fija que los identifica al "Inciso" a que pertenecen y con un número de dos cifras que los distingue entre los "item" del mismo "inciso" y que varía en forma correlativa dentro de cada "Inciso". En esta forma pues la codificación de un "Item" nos permite saber con precisión la ubicación del mismo dentro del cuadro administrativo de la Administración Pública.

Podemos apreciar en esta clasificación la aparición de un nuevo capítulo, el IV "Entes Autónomos y Servicios Descentralizados" que tiene su razón de ser en la Constitución del año 1934, artículo 195.

Esta clasificación del año 1935 que tiene sus antecedentes inmediatos en la publicación del presupuesto para el ejercicio 1927-1928, se continuó realizando en los presupuestos y publicaciones presupuestales posteriores, siendo la que rige en la actualidad.

10. Resumen

Resumiendo todo lo expresado precedentemente podemos decir que la actual clasificación administrativa es el resultado de un proceso evolutivo que tiene sus orígenes en el primer Presupuesto General de la República sancionado por ley de fecha 3 de marzo de 1831; que tiene como etapas de mayor importancia en lo referente a perfeccionamiento de esa primitiva ordenación, la de los presupuestos para los ejercicios 1864 y 1898-1899, y la publicación del presupuesto vigente para el ejercicio 1927-1928, y que recibe su actual forma en el presupuesto para el ejercicio 1935 al modificarse la denominación y codificación de los diferentes grados de análisis que se realizaban en la publicación del presupuesto de 1927-1928.

Los principios estructurales de la clasificación administrativa de los gastos públicos fueron trazados con perfecta nitidez en el primer Presupuesto General de la República, habiéndose realizado en los presupuestos posteriores perfeccionamientos que atienden por regla general a una mejor formulación esquemática de esa estructura.

En síntesis esa evolución podemos resumirla en el siguiente esquema:

1º — Año 1831. — Clasificación por unidades administrativas (planillas) con resumen por Ministerios a los que esas unidades administrativas responden, sin codificación alguna.

2º — Año 1864. — Codificación de las planillas en forma numérica y correlativamente dentro de cada Ministerio.

3º — Año 1898. — Codificación alfabética de los centros administrativos (Ministerios, etc.) manteniéndose la codificación numérica de las planillas (oficinas).

4º — Año 1928. — Separación, totalización y codificación alfabética de los créditos correspondientes a los distintos Poderes del Estado que se denominan: "Secciones"; codificación numérico-romana y correlativa dentro de cada "Sección" y denominación (Capítulos) de los créditos de los centros administrativos; manteniéndose la co-

dificación numérica de las planillas pero en forma correlativa dentro del Presupuesto General.

5° — Año 1935. — Modificación de la denominación y codificación de los créditos totales de los Poderes del Estado, que pasan a denominarse "Capítulos" y a codificarse en forma numérico-romana; modificación de la denominación y codificación de los créditos totales de los centros administrativos, que se denominarán "Incisos" y codificarán en forma correlativa en todo el Presupuesto General; modificación de la denominación y codificación de los créditos de las unidades administrativas, que se denominarán "Item" y se codificarán en forma doble mediante un número fijo que coincide con el número del "Inciso" a que corresponden y un número de dos cifras que varía en forma correlativa entre los "Item" de cada "Inciso".

Este esquema se completa con el decreto de 14 de marzo de 1907 que introduce las denominaciones de artículo, inciso, item y partida, dictando normas en materia de clasificación administrativa pero que no son aplicadas en los presupuestos que se sancionaron y publicaron posteriormente, razón por lac ual no figura en el esquema anterior.

Podemos observar en esta clasificación que el concepto administrativo en la subdivisión de los actuales incisos no se ha seguido en forma integral. Así por ejemplo, si analizamos el último Presupuesto General aprobado, el del ejercicio 1944, ley de 23 de febrero de 1945, podremos notar que en el Inciso 3, correspondiente al Ministerio de Defensa Nacional, figura el Item 3.22-Varios Gastos, que contienen más del 60 % de todos los gastos del Inciso (con exclusión de los sueldos); en el Inciso 10 correspondiente al Ministerio de Salud Pública también encontraremos un Item que contiene exclusivamente partidas para gastos, el 10,54-Servicios de Salud Pública; donde se incluyen casi todos los gastos del Inciso, más el 95 %, en general los demás Items de este Ministerio sólo contienen partidas para sueldos, y los que tienen partidas para gastos, son por montos muy insignificantes, que por regla general incluyen partidas para locomoción o partidas globales para sueldos, etc. Debemos hacer notar que esta observación no se refiere exclusivamente al Presupuesto para 1944, sino que se extiende a todos los Presupuestos donde generalmente encontraremos algún Item o Planilla que resume los créditos para gastos de varias oficinas.

Asimismo corresponde hacer notar otra observación de carácter general referente a una posterior clasificación de carácter administrativo que se realiza en el detalle de los créditos de cada oficina (Item), al agruparlos

en muchos casos por secciones y reparticiones. Este es un defecto que se arrastra de muchos años atrás, que fuera recogido por el decreto de 14 de marzo de 1907, y que a nuestro juicio se traduce en una determinación improcedente y perjudical de los créditos de cada oficina. Entendemos que es necesario que cada oficina solicite los créditos de acuerdo con sus necesidades, determinando con precisión la forma en que va a realizar su inversión, con especificación de los sueldos y gastos que estima necesarios para cumplir su plan de trabajo en cada una de sus secciones y reparticiones; pero todo ello está muy bien en la etapa de preparación del Presupuesto e incluso estaría muy bien que se elevaran como antecedentes al Poder Legislativo, pero no que se realice esa especificación en el Presupuesto, pues ello implicaría otorgar el crédito no ya a una oficina, sino a una subdivisión de ésta (Sección), a una parte de la unidad administrativa. En lo que tiene que ver con los sueldos, esta ulterior clasificación significa una determinación de personal, que si en la práctica se ajustara a esa especificación presupuestal, se traduciría en una inmovilización de funciones y funcionarios que no podría adaptarse al ritmo del funcionamiento de la oficina. En lo que tiene que ver con los rubros de gastos en general no existe este problema por cuanto se otorgan al Item y no se subdividen por secciones o reparticiones, esta dualidad de criterio para sueldos y para gastos confirma la observación formulada.

III. — CLASIFICACION DE LOS GASTOS PUBLICOS POR SU INDOLE

1, Presupuestos anteriores a 1928

La clasificación por índole de los gastos públicos es de muy poca antigüedad. Los primeros presupuestos de la vida institucional de la República no contenían una ordenación de los gastos correspondientes a cada planilla; en general se incluían en primer lugar los sueldos en forma detallada por cargo y luego los demás gastos, pero sin nomenclatura uniforme ni determinación precisa, generalmente comprendían conceptos amplios como "gastos generales de oficina", resumiéndose en muy pocos rubros, muchas veces en uno solo.

Con la ley presupuestal de 8 de junio de 1900 que sanciona el Presupuesto general para el ejercicio 1899-1900 se introduce un principio de clasificación. Los créditos se subdividen en dos grandes totales: sueldos y gastos. Hasta ese momento las planillas contenían un solo total, el general de los créditos de la oficina, a partir de este Presupuesto se totalizan por un lado los sueldos y por otro lado los gastos. Puede apreciarse igualmente

que si bien subsisten los conceptos generales en los créditos para gastos, existe en cambio una mayor subdivisión. Al final de las planillas de cada Ministerio se incluye una planilla de resumen columnada con los siguientes totales para oficina: sueldos, gastos y totales. Esta subdivisión de los créditos de cada oficina, se continuó realizando hasta el año 1928, en algunos presupuestos no se incluyó el resumen columnado por Ministerio, sino simplemente los totales generales por planilla u oficina, pero en la discriminación de los créditos por cada oficina se incluyeron separadamente y totalizadas los correspondientes a sueldos y a los demás gastos.

2. Presupuesto del ejercicio 1927-1928

Al publicarse el presupuesto vigente para el ejercicio 1927-1928 de acuerdo con lo dispuesto por la ley de prórroga del 16 de julio de 1927 (art. 3º) se introduce una clasificación de gastos, de acuerdo con su índole, más racional de la que hasta ese entonces se venía realizando. En ese Presupuesto los gastos se clasifican en: "fijos" y "variable".

Los gastos fijos se agrupan por los siguientes conceptos:

Asignaciones personales
Sueldos del personal
Asignaciones especiales
Deuda pública
Subvenciones
Diversos créditos.

Entre los primeros se incluyen las asignaciones de la Representación Nacional y las de la Presidencia de la República y de los Consejos Nacionales. Los sueldos del personal comprenden las asignaciones de los cargos presupuestados de la Administración Pública, las partidas globales para sueldos, jornales, dietas, etc., se incluyen entre los gastos variables. Los sueldos del personal se clasifican de acuerdo con la clase de función que se desempeñe, no existe una ordenación armónica, pero en general en las oficinas administrativas la agrupación es la siguiente:

Personal Técnico
Personal Docente
Personal de Oficina
Personal Obrero y de Servicio
Personal Diplomático
Personal Consular
Personal de Policía.

Esta clasificación se va complementando de acuerdo con la función de cada repartición. Así por ejemplo se agrupan bajo el título de Magistratura los jueces y ministros del Poder Judicial, de Personal Letrado los fiscales y adjuntos de las Fiscalías. En el Ministerio de Guerra y Marina se hace la siguiente agrupación para el personal militar:

Jefes y Oficiales del Ejército
Alumnos del Ejército
Clases y Tropa del Ejército

con igual clasificación para el asimilado. Para el personal de marina el agrupamiento es semejante:

Jefes y Oficiales de la Marina Militar
Alumnos de la Marina Militar

con igual clasificación para los asimilados.

El tercer grupo de gastos fijos "asignaciones especiales" se clasifica en:

Asignaciones al personal civil
Asignaciones al personal del Ejército
Asignaciones al personal de la Marina.

y comprenden en general todos los complementos fijos al cargo como ser compensaciones, gastos de representación, gastos de etiqueta, quebrantos de caja, locomoción, rancho, vestuario y equipo, etc., pero siempre que estas partidas tengan especificación precisa del cargo al que corresponden y si se adjudica a más de un funcionario siempre que se especifique lo que corresponde a cada uno, pues en caso contrario, así como en el caso que se establezca una partida global para ello, se incluyen dentro del grupo de gastos variables.

El cuarto grupo de gastos fijos, "Deuda Pública" comprende los intereses y amortizaciones de la deuda, subdividiéndose en esos dos conceptos. Las comisiones y gastos, así como las diferencias de cambio en los servicios de deuda externa se incluyen en el grupo de gastos variables.

Las subvenciones se incluyeron dentro de los gastos fijos o de los gastos variables, según el concepto siguiente: aquellas cuyo monto figura determinado en forma expresa se incluyen entre los gastos fijos y se subdividen de acuerdo con el organismo que las recibe; las que son por montos

variables, que deben ser estimadas, o que el monto máximo autorizado puede no ser utilizado, se incluyeron entre los gastos variables.

El último grupo de gastos fijos, diversos créditos, comprende servicios hipotecarios y varios conceptos, habiéndose seguido idéntico criterio para distinguir este último entre gastos fijos y variables, al adoptado con las subvenciones.

En cuanto a los gastos variables no existe una clasificación de los mismos, primando los conceptos generales, como los de gastos generales de oficina, gastos generales de policía, gastos de enseñanza, gastos diversos, etc. Encontramos entre estos gastos, en grandes líneas, los sueldos con cargo a partidas globales, partidas para sueldo progresivo, las clases pasivas, los gastos de mantenimiento y funcionamiento de oficinas y servicios, comisiones y diferencias cambiarias de la deuda pública, subvenciones, diversos créditos, etc.

En general podemos apreciar que el criterio que rigió la clasificación de los gastos en fijos y variables fué la de incluir entre los primeros aquellos cuyo monto es relativamente fijo (servicio de deuda, pago de sueldos) y entre los segundos los gastos en que la asignación fijada significa el límite máximo autorizado pudiéndose gastar menos de lo autorizado, o los que la asignación se estima por no conocerse exactamente lo que se necesitará (ejemplo diferencias cambiarias en el pago de servicio de deudas, gastos de oficina).

Es interesante hacer notar la estructura que presenta este Presupuesto en las distintas planillas. Los créditos se agrupan y totalizan por conceptos, subdividiéndose los totales en gastos fijos y variables mediante la utilización de columnas. Así por ejemplo, la estructura de una planilla correspondiente a una oficina administrativa podría ser:

Personal de Oficina				Gastos
Sueldos:	*Parciales*	*Totales*	*Fijos*	*Variables*
1 Director	——			
——	——			
——	——	——	——	
Personal de Servicio				
Sueldos:				
1 Conserje	——			
——	——	——	——	
Gastos de Oficcina		——		——
——		——		——
Total de estas planillas		——	——	——

Al final de las planillas de cada Ministerio se realiza un resumen columnado de los créditos de todo el ministerio totalizadas por cada planilla de acuerdo con los grandes conceptos de gasto; así por ejemplo, en gastos fijos se analizan los sueldos subdivididos por clase de funcionarios (de oficina, técnico, de servicio, etc.) y los demás conceptos de gastos fijos, los gastos variables se analizan igualmente por grandes conceptos, aunque sin clasificación fija (alquileres, gastos generales de oficina, etc.).

Al final del Presupuesto se realiza un resumen general de los gastos fijos y de los gastos variables combinándose las dos clasificaciones, en los cabezales (columnas) figura la clasificación administrativa, los distintos renglones corresponden a los distintos conceptos de gastos.

Esta clasificación de los gastos en fijos y variables, así como esta presentación de los créditos que aparece en la publicación del Presupuesto vigente para el ejercicio 1927-1928 tiene muy poca duración.

Con la aprobación del Presupuesto para el ejercicio 1935 — ley de 31 de enero de 1935, — primera ley de Presupuesto General posterior al año 1928, se vuelve a la subdivisión de los créditos en sueldos y gastos, realizándose los resúmenes al final de cada item, inciso y capítulo, así como al final del presupuesto, por esos conceptos, sueldos, gastos y total. En general desaparece la clasificación de sueldo por las distintas clases de personal que vimos en el Presupuesto de 1927-1928, tampoco se realiza una clasificación de los gastos. En algunas oficinas se mantiene la clasificación del personal, pero puede decirse que son excepciones.

3. Presupuesto del ejercicio 1938

La ley de Ordenamiento Financiero Nº 9640 de 31 de Diciembre de 1936 en su artículo 130 establece:

"Art. 130. — El Poder Ejecutivo en el año 1937, estudiará dentro de "las cifras globales, autorizadas por la ley de Presupuesto para el referido "período, un plan general de distribución de los rubros de gastos, aprupán- "dolos por conceptos afines. El referido plan, previa aprobación del Consejo "de Ministros, podrá entrar en vigencia para el ejercicio 1938".

El Poder Ejecutivo, de acuerdo con lo dispuesto por la norma transcripta, por intermedio del Ministerio de Hacienda y con fecha 17 de Diciembre de 1937 dictó el siguiente decreto:

"VISTO el contenido del artículo 130 de la ley de Ordenamiento Financiero, de fecha "31 de diciembre de 1936, disponiendo que el Poder Ejecutivo estudiará en el co- "rriente año, dentro de las cifras globales autorizadas por la ley de Presupuesto vigente, "un plan general de distribución de los rubros de gastos agrupándolos por conceptos "afines;

"CONSIDERANDO: que la implantación de una clasificación racional, precisa y redu-
" cida, para encerrar todas las erogaciones públicas, representa un perfeccionamiento im-
" portante en la técnica presupuestal;

"CONSIDERANDO: Que la articulación de las previsiones de gastos y de la eje-
" cución del presupuesto por medio de rubros que sólo contengan conceptos bien defini-
" dos y afines, y a la vez susceptibles de resumirse en grandes divisiones básicas, como
" son la retribución de servicios, adquisición de especies y pasividades e inversiones, en-
" cierra reales ventajas para la correcta apreciación y contralor de los gastos del Estado;

"CONSIDERANDO: Que tal clasificación se adapta también a la realización de un
" análisis minucioso, en un segundo desarrollo aplicable a la revisión y contralor de
" las cuentas de las oficinas públicas;

"ATENTO a que la clasificación de gastos propuesta por la Contaduría General de
" la Nación, cumple las condiciones antedichas,

"El Presidente de la República, en Consejo de Ministros decreta:

"Art. 1º — Apruébase a los efectos del art. 130 de la ley de Ordenamiento Finan-
" ciero del 31 de diciembre de 1936, la siguiente clasificación de los gastos públicos:
" *Clase A — Retribución de servicios*
" *Grupo* 1.00 — *Retribución de servicios personales*
" Rubros:
" 1.01 — Sueldos de cargos presupuestados
" 1.02 — Sueldos con cargo a partidas globales
" 1.03 — Partidas para aplicación de sueldos progresivos
" 1.04 — Jornales
" 1.05 — Dietas
" 1.06 — Honorarios
" 1.07 — Compensaciones sujetas a montenío.
" 1.08 — Compensaciones y complementos varios (Gastos de representación, quebrantos de caja, comisiones agregadas al sueldo, etc.)
" 1.09 — Retribuciones varias (comisiones, etc.).
" *Grupo* 2.00 — *Retribución de servicios varios*:
" Rubros:
" 2.01 — Transporte de cosas
" 2.02 — Locomoción y viáticos
" 2.03 — Alimentación de personas (servicio contratado o pago en metálico)
" 2.04 — Impresiones y encuadernaciones
" 2.05 — Publicidad y propaganda
" 2.06 — Alumbrado, energía eléctrica, gas, agua y afines (cuando no son gastos generales de oficina)
" 2.07 — Limpieza y aseo
" 2.08 — Arrendamientos
" 2.09 — Gastos generales de oficina
" 2.10 — Servicios diversos
" *Clase B — Adquisición de especies*
" *Grupo* 3.00 *Utiles y materiales de consumo y de equipamiento*
" Rubros:
" 3.01 — Planteles y especies animales diversas
" 3.02 — Vehículo para transporte de pasajeros y carga
" 3.03 — Mobiliario y enseres diversos
" 3.04 — Utiles y materiales para oficina
" 3.05 — Material médico, hospitalario y de laboratorio
" 3.06 — Material informativo, educacional y científico
" 3.07 — Material bélico
" 3.08 — Proyectiles, explosivos y similares
" 3.09 — Vestuario y artículos afines
" 3.10 — Efectos de higiene y limpieza
" 3.11 — Víveres
" 3.12 — Combustibles y lubricantes
" 3.13 — Manutención de animales
" 3.14 — Arneses y monturas

" 3.15 — Equipos y materiales varios
" *Grupo* 4.00 — *Inmuebles y construcciones*
"Rubros:
" 4.01 — Inversiones inmobiliarias
" 4.02 — Construcciones y mejoras de la tierra
" *Grupo* 5.00 — *Reparaciones y modificaciones*
"Rubros:
" 5.01 — De obras Públicas
" 5.02 — De Inmuebles
" 5.03 — De Mobiliario y enseres
" 5.04 — De máquina, equipos e instalaciones
" *Clase C — Pasividades e inversiones*
" *Grupo* 6.00 — *Pasividades del Estado*
"Rubros.
" 6.01 — Amortización y rescate de obligaciones del Estado
" 6.02 — Intereses y comisiones
" 6.03 — Clases pasivas
" 6.04 — Subsidios y Contribuciones
" 6.05 — Reintegros e indemnizaciones
" 6.06 — Obligaciones diversas del Estado
" *Grupo* 7.00 — *Inversiones*
"Rubros.
" 7.01 — Mercaderías compradas para la venta e industrialización
" 7.02 — Títulos
" 7.03 — Acciones
" 7.04 — Préstamos a instituciones privadas
" 7.05 — Fondos de capital en giro
" 7.06 — Inversión de fondos de garantía
" *Clase D — Gastos Imprevistos*
" *Grupo* 8.00 — *Gastos varios y especiales*
"Rubros.
" 8.01 — Gastos eventuales o extraordinarios
" 8.02 — Gastos reservados o confidenciales
" 8.03 — Gastos diversos no especificados bajo otros rubros.
" Art. 2. — La Contaduría General efectuará, de acuerdo con las oficinas y Ministerios "competentes, la distribución de las sumas globales autorizadas por el Presupuesto vigente, "dentro de los rubros de la clasificación establecida en el art. anterior, la que entrará en "vigencia en el año 1938".
" Art. 3° — La Contaduría General de la Nación, aclarará las dudas que pudieran surgir "en cuanto al contenido o extensión de cada rubro y establecerá la definición de los "conceptos que comprende, a los efectos de la liquidación e imputación de los gastos.
" Art. 4° — Comuníquese, publíquese, etc." TERRA — *César Charlone.*

Esta clasificación se aplica en el Presupuesto para el ejercicio 1938, apareciendo por primera vez un análisis contable y que atiende a la naturaleza del gasto público. La clasificación comprende tres grados de análisis representados por las "clases", los "grupos" y los "rubros". Las "clases" se codifican alfabéticamente y son:

A — Retribución de Servicios
B — Adquisición de Especies
C — Pasividades e Inversiones
D — Gastos imprevistos.

El comentario que surge inmediatamente de esta primera agrupación lo constituye la última "clase", "Gastos Imprevistos" pues se aparta del criterio de distinción de este primer grado de clasificación, el de la naturaleza del gasto; los créditos que se agrupan bajo esa denominación tendrán una naturaleza que los permitirá incluir en una de las tres clases anteriores. Por otra parte la propia denominación de "Gastos Imprevistos" creemos que es impropia, teniendo en cuenta que se aplica al Presupuesto; en efecto, no puede ser "imprevisto" un gasto que se prevé y estima en el Presupuesto; será imprevista la necesidad, no se podrá determinar con precisión el monto y el tipo de gasto que pueda ser necesario realizar, pero la suma total, el crédito que por este concepto se otorga no es imprevisto.

Creemos igualmente que la clase C "Pasividades e Inversiones" podría haber sido objeto de una subdivisión, pues la naturaleza de los gastos que incluye es completamente distinta y justifica la creación de categorías distintas.

El segundo grado de análisis está representado por los "grupos" que se codifican numéricamente en forma correlativa en toda la clasificación, son en total 8, se distribuyen por clase en la siguiente forma:

Clase A — Retribución de Servicios
Grupo 1.00 — Retribución de Servicios Personales
" 2.00 — Retribución de Servicios Varios
Clase B — Adquisición de Especies
Grupo 3.00 — Utiles y Materiales de Consumos y Equipamiento
" 4.00 — Inmuebles y Construcciones
" 5.00 — Reparaciones y Modificaciones
Clase C — Pasividades e Inversiones
Grupo 6.00 — Pasividades del Estado
" 7.00 — Inversiones
Clase D — Gastos Imprevistos
Grupo 8.00 — Gastos varios y especiales

Esta simple presentación esquemática de los dos primeros grados de clasificación nos permite apreciar cierta imprecisión en el concepto de lo que debe entenderse por inversión, de otra manera no podría explicarse la heterogeneidad de la clase B donde se incluyen grupos que comprenden gastos corrientes y gastos de capital, cuando en la clase C existe un grupo que se denomina "Inversiones".

En el último grado de análisis aparecen los "rubros" que se codifican numéricamente en forma correlativa dentro de cada "grupo". En total son

55 rubros, el grupo que más rubros contiene es el "grupo 3.00 — Utiles de Materiales de consumo y de equipamiento" que tiene 15 rubros, es decir más del 27% del total de rubros. Del análisis de los distintos rubros parecería desprenderse que el "grupo 7.00 — Inversiones" no tiene aplicación a la Administración Central sino que más bien tienen relación exclusiva con la explotación industrial y comercial del Estado, la mayoría de los rubros que lo integran, en realidad, no pueden considerarse como inversiones, como gastos de capital, sino que representan los gastos típicos de una explotación de esa naturaleza, por ejemplo Rubro 7.01 — "Mercaderías compradas para la venta e industrialización". Las verdaderas inversiones, los gastos de capital propiamente dichos, de la Administración Central figuran en los rubros del grupo 4.00 "Inmuebles y Construcciones".

Esta clasificación actuando conjuntamente con la clasificación administrativa se integra en el Item por medio de la "partida". El crédito otorgado a cada oficina "Item" se subdivide por "rubros", los que a su vez, en muchos casos, sufren una nueva subdivisión que los determina con más precisión y que se han llamado "subrubros". La "partida" representa cada subdivisión del crédito total y responde o bien al rubro (si no hay subdivisión) o al subrubro, se codifica numéricamente y en forma correlativa dentro de cada "Item". En lo que respecta al rubro de mayor importancia, por su monto, en el Presupuesto General, el Rubro 1.01 "Sueldos de cargos presupuestados" se subdivide de acuerdo con los distintos cargos, correspondiendo una partida a cada cargo. En lo que respecta a los demás rubros no existe una regla para su ulterior subdivisión, sino que responde a las circunstancias especiales de cada caso particular.

Toda esta subdivisión del crédito (téngase presente que los rubros son 55 y los subrubros son variables, sin límite), agregada a la subdivisión administrativa del Item (Departamentos, Divisiones, Secciones, etc.) trae como consecuencia una pulverización del crédito total y una excesiva determinación en las previsiones lo que apareja en la práctica la utilización del expediente poco recomendable de las "trasposiciones de rubros", que ha tomado en nuestro país una importancia enorme. Esa práctica, si bien no recomendable, tiene su justificación en la estructura que presenta le ley de Presupuesto, y se transforma de expediente extraordinario, en expediente necesario y normal ante la necesidad real.

Esta estructura surgida en la complementación de las dos clasificaciones de gastos que aparece en el Presupuesto para el ejercicio 1938 se ha continuado aplicando en los Presupuestos posteriores sin variante alguna, quizá si alguna variante ha habido lo ha sido en el sentido de precisar más el concepto de cada gasto mediante nuevas subdivisiones del rubro y del Item.

Es así como en la actualidad la preparación y el estudio del presupuesto constituye una tarea de titanes y requiere un esfuerzo y un tiempo desmesurados. La última ley de Presupuesto General lo fué para el ejercicio 1944 y es de fecha 23 de febrero de 1945. Esto no quiere decir que en todo el período que va desde el ejercicio 1944 hasta la fecha no haya habido leyes de presupuesto, ni que las oficinas se hubieran tenido que manejar con los rubros del año 1944, sino que esta estructura ha traído aparejado otra política reñida con la técnica presupuestal, y son los llamados presupuestos parciales.

Todo esto demuestra la dificultad, que en virtud de la estructura de la ordenación presupuestal de nuestro país, aparecen en la preparación y en el estudio del Presupuesto, lo que se ha traducido en la adopción de esos procedimientos que no se ajustan con la técnica presupuestal.

A este respecto creemos interesante transcribir algunos párrafos de la obra de Eduardo Acevedo "Notas y Apuntes" que reflejan el pensamiento de la época en los primeros años de este siglo y en los últimos del siglo pasado: "Otros dos puntos interesantes debería resolver la ley reglamenta-
" ria del artículo constitucional de que nos ocupamos: que los presupuestos
" se voten por rubros y no detalladamente partida por partida, con lo que
" se ganaría un tiempo precioso; y que la asamblea sólo debe ocuparse
" anualmente de aquellos rubros y capítulos del presupuesto que sufran
" alteraciones o modificaciones, dándoles a los demás la permanencia rela-
" tiva que deban y puedan tener. Acerca del primer punto, puede invocarse
" el precedente de nuestras primeras asambleas constitucionales y la incon-
" veniencia de que hasta el sueldo de un simple portero ocupe la atención
" de la cámara y sea materia de una deliberación especial y de una vota-
" ción aparte. Con relación al segundo punto, existen ya iniciativas muy me-
" ritorias y trabajos de aliento que planean la reforma y permiten su rápi-
" da realización. Al discutirse en la sesión del 26 de Junio de 1895 de la
" Cámara de Senadores un proyecto... indicó el Sr. Francisco Bauzá
" la conveniencia de limitar la prórroga; y dijo también que no había
" necesidad de discutir todos los años el presupuesto entero, que debía darse
" carácter permanente a todo lo que fuera indiscutible, limitándose entonces
" la revisión anual a las modificaciones concretas que se proyecten a la ley.
" Y tenía perfecta razón al expresarse así. Basta abrir y comparar los pre-
" supuestos de un período cualquiera para persuadirse de que muchísimas
" partidas se reproducen textualmente de año en año y que las modifi-
" caciones constituyen una parte insignificante de la ley. ¿Para qué entonces
" obligar al Poder Ejecutivo, a las comisiones informantes de ambas Cáma-
" ras y a las Cámaras mismas, a que pierdan largos meses del año en escri-

" bir, imprimir, discutir y votar cantidades inalterables en largos períodos " de tiempo, despertando en todos la creencia de que se trata de un balance " nuevo, cuando en realidad se trata de un simple clisé que jamas se altera, " salvo para cumplir de vez en cuando algún legislador un compromiso " contraído con tal o cual empleado influyente, que resulta en definitiva " mejorado con relación a los demás? Las Cámara sólo deberían ocuparse " de las enmiendas propuestas anualmente por el Poder Ejecutivo y por las " comisiones de presupuesto. Esa tarea realmente útil permitiría al Ministe- " rio de Hacienda cumplir religiosamente con la ley de agosto del año " 1883, que obliga a presentar el proyecto antes del 1º de Abril como medio " de que la Asamblea lo deje sancionado antes del 1º de Julio, en que em- " pieza a correr el ejercicio económico, evitándose la anomalía tan corriente " entre nosotros de que por falta de tiempo se prorroguen a veces durante " varios ejercicios, presupuestos viejos que no se ajustan a la realidad de " los hechos, que no registran todos los gastos que realmente se atienden, " y que importan en consecuencia la decretación del déficit" (1)

Más adelante el autor expresa que esa subdivisión del presupuesto en empleos y gastos permanentes por un lado y modificaciones o alteraciones anuales por otro, debería ir acompañado por una ley general de sueldos, y comenta el informe y proyectos a que arribó una comisión nombrada por el gobierno a fines de 1897 con el encargo de proyectar una ley de sueldos dentro de la cifra total del presupuesto de gastos.

Si todo esto se decía a fines del siglo pasado en que el Presupuesto no tenía la significación que tiene en nuestros días y en que la acción del Estado era mucho más reducida que en la actualidad, no creemos necesario insistir sobre este problema que por otra parte escapa un poco al tema de este trabajo.

IV — PROYECTO DEL MINISTRO DE HACIENDA DEL AÑO 1950

El Poder Ejecutivo remitió a la Asamblea General, con fecha 30 de Enero de 1950 un proyecto de ley por el cual se propicia una reforma de la estructura presupuestal, estableciéndose modificaciones en las dos clasificaciones de gastos que se analizaron precedentemente (2). Los dos primeros artículos de dicho proyecto establecen:

"Art. 1º — El Proyecto de Presupuesto General de Gastos será presentado todos los " años a la Asamblea General en las fechas que determina la ley, en forma comparativa " con el presupuesto vigente y estado demostrativos que comprenderán:

(1) Tomo II, Capítulo XV, Presupuesto General de Gastos. Preparación y sanción de la ley.

" 1º) La clasificación de los gastos totales por capítulos e incisos;
" 2º) La clasificación de los gastos totales por rubros; y
" 3º) La clasificación del monto total de los gastos por rubros dentro de cada capítulo e inciso".
" Art. 2º — La clasificación de los gastos será realizada en cuatro rubros:
" A) Retribución de servicios personales;
" B) Gastos de Funcionamiento de las oficinas y servicios;
" C) Inversiones;
" D) Servicio de la Deuda, pasividades y otros gastos.
" Sin perjuicio de la clasificación que se establece por el inciso anterior el Poder " Ejecutivo, al distribuir el monto de dichos rubros entre los distintos "Items" de cada " inciso, podrá clasificar los gastos por conceptos afines, en la forma dispuesta por el " artículo 130 de la ley de Ordenamiento Financiero".

Este proyecto propiciaba una reforma completa en la estructura presupuestal conteniendo disposiciones de sumo interés y que venían a complementar el proyecto presentado a la Asamblea General el 31 de agosto de 1949, por el cual se creaba la Oficina de Presupuesto. En lo que respecta con el tema que estamos desarrollando las disposiciones principales están contenidas en los dos artículos transcriptos. Se establecía pues como norma la presentación de las dos clasificaciones, administrativa y por índole del gasto, así como una tercera que combinaba ambas. En los presupuestos anteriores la clasificación según la índole del gasto, si bien era autónoma, surgía en el Item, es decir, como una continuación de la clasificación administrativa. Por este proyecto en cambio se propiciaba mostrar comparativamente con el ejercicio anterior los gastos totales clasificados independientemente por ambos conceptos (administrativo e índole del gasto), así como un estado en el que se complementaban ambas clasificaciones.

En lo que respecta con la clasificación administrativa pierde importancia el tercer grado de clasificación, es decir el Item, aunque no desaparece; debemos en este sentido considerar la naturaleza del gasto. Así en lo que respecta con la "Retribución de Servicios Personales" la distribución de los funcionarios distribuídos en cada inciso sería incorporada a la "Sección Especial" prevista en el artículo 194 de la Constitución; cualquier modificación que se proyecte debe acompañarse por una memoria explicativa de las causas que la determinan y con la indicación de los "Item" donde se realizarán. Esto debe vincularse con la ley general de sueldos y con la clasificación de los funcionarios. Como vemos en lo que tiene relación con la remuneraciones personales el "Item" mantiene su importancia. No ocurre lo mismo con los demás gastos donde la distribución compete al Poder Ejecutivo o a las autoridades de los organismos correspondientes, se-

(1) Memorias del Ministerio de Hacienda, correspondientes al año 1949, págs. 19 y sgts., correspondientes al año 1950, págs. 39 y sigts.

gún los casos, pudiendo modificarse durante el ejercicio, con la única limitación de no exceder la dotación asignada a cada rubro.

Pero la modificación más importante, en lo que respecta a clasificaciones se introduce en la clasificación por índole de los gastos, se precisan así cuatro conceptos perfectamente definidos. El rubro "Retribución de servicios personales" se complementa con la siguiente clasificación de acuerdo con las categorías de los funcionarios y obreros: electivos, civiles, del servicio exterior, militares y policiales. Los funcionarios civiles, que representan la parte más importante, por su monto, se clasificarían a su vez en:

1) Personal de Dirección
2) Personal Técnico Profesional
3) Personal Especializado
4) Personal Administrativo
5) Personal Docente
6) Personal Secundario y de Servicio

Vemos pues que desaparecería la triple clasificación de clases, grupos y rubros, apareciendo en su lugar una clasificación de un único grado de distinción, rubros que correspondería a la clase de la clasificación anterior. Las posteriores subdivisiones del rubro serían realizadas por el Poder Ejecutivo, pero no tendrían fuerza legal.

El proyecto que propiciaba el Ministerio de Hacienda tendía a rectificar rumbos que según vimos, ya se consideraban equivocados a fines del siglo pasado.

Creemos interesante transcribir algunos párrafos del dictamen del Tribunal de Cuentas por el que se emite la opinión solicitada por el Poder Ejecutivo, lo que nos evitará hacer un comentario más extenso. En dicho dictamen entre otras cosas se expresa: "Considerando que la estructura " de nuestro presupuesto general de gastos con una discriminación tan excesi- " vamente meticulosa a todas luces exagerada en la enumeración y enuncia- " ción casi individual de todos los cargos, así como la de las previsiones in- " dividualizadas también hasta en los gastos más ínfimos, puede sólo atri- " buirse a un mantenimiento inexplicable en nuestros días de los conceptos " que dicho documento merecía en los albores de nuestra organización " adminitrativa, habida cuenta del escaso número de los servicios y servido- " res del Estado como de la cantidad y monto de las pocas obligaciones " que se servían entonces". "Que esa discriminación analítica de cargo por

" cargo en oficina por oficina, seguida de la previsión pormenorizada de los " gastos demandados por el funcionamiento de cada servicio, no sólo no es " en realidad exigida por nuestras disposiciones constitucionales y legales " en la materia, sino que ello es opuesto a principios técnicos, universalmen- " te reconocidos y adoptados, ocasionando su mantenimiento entre nosotros, " serios trastornos en la gestión financiera del Estado, emanados por una " parte, de las dificultades que presenta una formulación en tales condicio- " nes por parte del Poder Ejecutivo primero y por el estudio y discusión " después por las dos ramas del Poder Legislativo de un documento exten- " sísimo que hace perder, por un detallismo inconveniente, la noción su- " perior de conjunto necesaria para la apreciación de la orientación finan- " ciera del Poder Ejecutivo, que debe surgir claramente de uno de los " actos de más importancia y trascendencia del Poder Administrador, como " lo es, sin duda, la preparación del Presupuesto General de Gastos del Es- " tado, produciéndose el caso, en la realidad de los hechos, que transcurran, " no sólo los años fiscales sucesivos, sino hasta períodos enteros de gobierno " sin la presentación y sanción en tiempo de un documento, como se ha " dicho de tanta importancia y trascendencia, agravándose los hechos por " la circunstancia de producirse con ello, verdaderas interferencias del Po- " der Legislativo en actos que deben ser de exclusiva incumbencia del Poder " Ejecutivo como real y verdadero administrador del movimiento financie- " ro del Estado; ¿cómo puede entrar el Poder Legislativo a considerar y " hasta imponerle al Poder Ejecutivo la cantidad de funcionarios necesarios " o imprescindibles para el funcionamiento en cada una de sus oficinas, " señalándoles categoría y grado y hasta modificándole organizaciones in- " ternas?".

Más adelante se expresa, refiriéndose a los principios que inspiran el proyecto "que el Parlamento dispone... para otorgar... las autorizaciones " respectivas al poder administrador... tanto en materia de retribución de " servicios personales como de gastos e inversiones, haciendo más flexible " el uso de esas autorizaciones en forma que contemplan más acabadamente " las necesidades que deben elevarse dentro de las sumas globales autoriza- " das, evitando los prejuicios y trastornos que se presentan en la actualidad, " por insuficiencia de infinidad de partidas autorizadas, cuando en conside- " rable número de veces aparecen otras con márgenes excesivos, además de " repetidos casos en que reparticiones que desarrollan sus actividades con " angustia de personal, aparezca éste con exceso en otras". "Que como muy " acertadamente lo dice el señor Ministro de Hacienda en su Mensaje a este " Cuerpo de fecha 20 de noviembre último, la estructuración que propone " sobre la que solicita el pronunciamiento de este organismo "facilitará el

"estudio del Presupuesto entre las dos ramas del Poder Legislativo, ya "que los Miembros de las comisiones y los Legisladores en general, no ten- "drán que estudiar todos los años doscientas planillas presupuestales como "ocurre en la actualidad. Su estudio se concretará a la revisión de 26 inci- "sos que serán presentados en forma comparativa con el presupuesto "vigente".

"Que este Tribunal comparte ampliamente la clasificación que se pro- "yecta para los distintos recursos que integran el capítulo correspondiente "del Presupuesto General (Mensaje del Ministerio de Hacienda al Tribunal "de Cuentas de 15 de diciembre de 1950) y estados analíticos que lo com- "plementan, así como la clasificación de los gastos de sus capítulos res- "pectivos con los estados analíticos que lo integran, divididos en gastos pro- "piamente dichos, inversiones y retribuciones de servicios personales, todo "ello en sus respectivos capítulos..."

Y concluye el dictamen con expresiones sumamente elocuentes:

"Que en conclusión este Cuerpo no sólo emite su dictamen favorable "a la iniciativa que presenta el Señor Ministro de Hacienda, sino que se "complace y felicita vivamente de ello, por cuanto se da un paso realmente "trascendental hacia una verdadera racionalización administrativa en mate- "ria de presupuesto..."

Creemos que las manifestaciones transcriptas son lo suficientemente explícitas que nos evitan la realización de otro comentario.

V — COMENTARIO GENERAL

En toda la evolución presupuestal de la República, que arranca desde los primeros años de nuestra vida constitucional, podemos apreciar una característica bien definida que es la caracterización excesiva, si se quiere, que ha dado lugar a un determinismo exagerado de los créditos presupuestales, lo que se traduce en perjuicio de la elasticidad relativa necesaria para el cumplimiento de los servicios.

Esta caracterización si bien es consecuencia directa de la estructura presupuestal adoptada, tiene estrecha vinculación con las clasificaciones de gastos, demasiado analíticas, que se han aplicado en el Presupuesto General.

En los presupuestos del siglo pasado, puede decirse que la única preocupación que ha existido, en lo que respecta a clasificaciones de gastos, fué la del análisis administrativo. En esa primera etapa se fué perfeccionando la clasificación y codificación administrativa, al punto que muy poco difiere con la actual, por lo menos conceptualmente. Pero una vez precisa-

do el crédito para la oficina, éste se subdividía sin seguir norma alguna; la única característica común que puede señalarse es la del distinto tratamiento de que son objeto los sueldos y los gastos propiamente dichos; los primeros son objeto de un detalle minucioso, mientras los segundos responden generalmente a conceptos amplios, también en éstos podemos notar que la evolución en esa primera etapa tiende a su subdivisión y caracterización más precisa aún cuando siempre dentro de conceptos generales.

En el presente siglo y hasta el año 1928 la característica general en la estructura y política presupuestal puede decirse que es la misma, aunque puede observarse un primer intento de subdivisión de los créditos de las oficinas mediante totalización de los dos conceptos de sueldos y gastos.

En el año 1928 se produce una modificación substancial. La clasificación administrativa adopta la estructura actual, si bien las denominaciones de los conceptos similares no coinciden con las vigentes, introduciéndose a la vez el principio de clasificación de los créditos de la oficina en gastos fijos y gastos variables.

En el año 1935 se establece la actual clasificación administrativa, y en el año 1938 la actual clasificación de gastos de acuerdo con su índole. Es de interés recordar que con respecto a esta segunda clasificación tiene su nacimiento en la reglamentación de una norma legal, que establecía la obligación por parte del Poder Ejecutivo de estudiar un plan general de distribución de los rubros de gastos, agrupándolos por conceptos afines. Es esta la única disposición legal que dicta normas en materia de clasificaciones.

Podemos apreciar igualmente que la clasificación por índole de los gastos surge como una prolongación de la clasificación administrativa y tiene su aplicación en el último grado de análisis de esta última, es decir en el "Item".

En los años 1949-50 el Ministerio de Hacienda propicia una reforma completa de nuestra política presupuestal que abarca todos los aspectos, preparación, estructura y contralor de la ejecución del presupuesto. En el tema que estamos tratando esos proyectos tienen suma importancia, al permitir que el cumplimiento de los servicios pueda realizarse dentro de los relativos márgenes de elasticidad compatibles con el contralor parlamentario, mediante una determinación racional de los créditos presupuestales, que es una consecuencia de la modificación en la estructura y en las clasificaciones de gastos, que no se realizan con esa minuciosidad inútil y perjudicial de subdivisión del crédito como se hace actualmente. Se otorga igualmente, por este proyecto, autonomía a la clasificación por ín-

dole de los gastos públicos. En esta forma a la vez que los créditos son analizados administrativamente, se agrupan independientemente en atención a su naturaleza, sin perjuicio de su complementación en un tercer estado de análisis.

Creemos necesario que el Parlamento se aboque el estudio de nuestro sistema presupuestal, abandonando ese desinterês que se ha manifestado a través del tiempo. Mucho se ha hablado y se ha escrito acerca de la necesidad de organizar la política presupuestal, de ir a la racionalización administrativa, tan necesaria para imprimir un orden en nuestras instituciones, pero todo ello no puede realizarse si no se funda en una plataforma legal y técnica, como podría ser el proyecto referido, u otro que tienda a los mismos fines. Creemos que muy poco puede hacerse continuándose con las bases actuales, lo esencial pues es ante todo, modificar esas bases, rever la estructura presupuestal, modificar el sistema, y eso debe hacerse por el Parlamento.

CLASIFICACION DE INGRESOS

I — GENERALIDADES

Mucho se ha hablado del desorden existente en nuestra política fiscal, de la necesidad de rever el régimen impositivo de nuestro país. Pero creemos que previamente a esa revisión es necesario poseer un conocimiento acabado de toda nuestra legislación, lo que no puede realizarse sin una buena clasificación que agrupe todos los ingresos del país. Con esto sólo queremos hacer notar algunos de los aspectos que hacen necesaria una buena clasificación, resaltan su importancia y la sustraen de un plano teórico puro, para colocarla en un terreno de necesidad práctica.

Por ello es que resulta incomprensible esa pasividad del Poder Legislativo que es quien debe votar los recursos, para lo cual tendría que tener a la vista todo el panorama de la legislación tributaria.

Concretándonos al Presupuesto General, podemos apreciar que las rentas son clasificadas por primera vez en el año 1927, en oportunidad de publicarse el presupuesto vigente para el ejercicio 1927-1928. Es decir, pues, que después de un siglo de vida independiente recién se clasifican por primera vez las rentas del Presupuesto General, y no por acto legislativo, sino por el Poder Ejecutivo, en el momento de dar a publicidad el presupuesto vigente. La ley presupuestal del 16 de Julio de 1927 que prorroga la vigencia, con modificaciones, del presupuesto establecido por la

ley de 7 de febrero de 1925, establecía en su artículo 3º: "Queda autorizado el Consejo Nacional de Administración para realizar una publicación de 500 ejemplares de un nuevo texto del Presupuesto General a que se refiere la ley de 7 de febrero de 1925 en el que se contemplarán todas las leyes posteriores que la modifican". En oportunidad de la impresión de este nuevo texto aparece la primera clasificación de recursos: es pues esta una clasificación realizada por el Poder Ejecutivo, sin sanción legislativa.

Hasta ese momento los ingresos del presupuesto se incluían estimados, en las leyes y publicaciones del Presupuesto General sin orden alguno, sin efectuarse ningún agrupamiento.

II — CLASIFICACION EN LOS PRESUPUESTOS

1. — *Presupuesto del ejercicio 1927-1928*

La clasificación de los ingresos públicos que se efectúan en esta publicación hace la primera agrupación siguiente:

Recuros ordinarios
Recursos extraordinarios

Los Recursos Ordinarios se clasifican a su vez en:

Impuestos
Productos de Servicios Remunerados
Rentas Patrimoniales

Los "Impuestos" son agrupados en "Impuestos Directos" e "Impuestos Indirectos".

En el capítulo de "Productos de Servicios Remunerados" se incluyen en general las tasas, no realizándose ninguna clasificación.

Las "Rentas Patrimoniales" se subdividen en: "Reintegro de Servicio de Deudas"; "Utilidades de varios organismos"; "Saldos sin aplicación o destino que resulten a la clausura del Ejercicio en las dotaciones presupuestales"; y "Economías calculadas en garantía de Ferrocarriles".

Dentro del capítulo de "Recursos Extraordinarios" se incluyen solamente dos rubros: "Ingresos eventuales" e "Intereses intercalarios a obtenerse con los fondos disponibles del empréstito Bonos Exteriores de 6 % oro".

El detalle de los ingresos dentro de la agrupación reseñada se efectúa con especificación de las leyes que los crearon y modificaron.

Esta es la estructura que presenta la primera clasificación de ingresos

y que tiene precisamente ese gran mérito de ser la primera clasificación de los ingresos del Presupuesto General.

Entrando en el análisis de la clasificación podemos notar el criterio único de distinción de los impuestos en directos e indirectos; criterio éste que se ha mantenido a través del tiempo y que fué recogido en las leyes posteriores de Presupuesto.

A nuestro juicio no es precisamente este el criterio que permita analizar a fondo nuestro sistema impositivo, no se muestra con él, el panorama de la legislación impositiva. Desde un punto de vista teórico es una clasificación que se encuentra en casi todos los tratadistas, pero creemos que, además de la dificultad práctica de diferenciación entre impuestos directos e indirectos, no es la más conveniente para nuestro medio, donde la diversidad de impuestos es la norma; podría admitirse con éxito en los países en que tienen un sistema impositivo constituído por muy pocos impuestos; e incluso podría admitirse en nuestro medio siempre que se complementara con una segunda clasificación que los agrupe por materias imponibles afines, o por la incidencia del impuesto, etc.

Entrando al detalle de los distintos impuestos incluídos en cada grupo, se puede observar que se cometieron varios errores, algunos de los cuales fueron corregidos en posteriores leyes y publicaciones de presupuesto. Así por ejemplo, se incluyó entre los Impuestos Directos un rubro bajo la denominación de "Herencias Yacentes"; este ingreso no constituye un impuesto, no correspondiendo por tal razón su inclusión dentro del capítulo de los impuestos; es éste en realidad uno de los típicos ingresos extraordinarios. En el grupo de Impuestos Indirectos se incluyó "Eslingaje y Almacenaje" que creemos cabría mejor clasificarlo en el capítulo de las tasas y no en el de los impuestos; también se incluyó en el mismo capítulo el "Impuesto a las Traslaciones de Dominio" que a nuestro entender correspondería mejor dentro del capítulo de Impuestos Directos como se hizo en posteriores clasificaciones.

El capítulo "Productos de Servicios Remunerados" incluye, en general, como se expresó precedentemente, tasas, sin realizarse ninguna clasificación de ellas. Entendemos que existiendo una categoría financiera de "tasa" hubiera sido más lógico establecer esa denominación y no la de "Productos de Servicios Remunerados" con lo que se hubiera precisado mejor el concepto. La denominación que se adoptó además de ser vaga, no precisa los ingresos que en ella deban incluirse. Por producto de un servicio remunerado entendemos la remuneración de todo servicio que no se preste en forma gratuito, es decir que abarcaría tanto las "Tasas" como los "Precios", que son dos categorías de ingresos perfectamente determi-

nadas en el campo de las finanzas. De acuerdo con el contenido de este rubro parecería que se quiso comprender bajo esta denominación solamente a las "Tasas". Este concepto se refuerza si tenemos en cuenta que aparece otro grupo de rentas bajo la denominación de "Rentas Patrimoniales", donde se incluyen las utilidades de organismos de carácter industrial y comercial, que son los que perciben precios.

Asimismo cabe expresar que en el detalle de los ingresos que se agrupan bajo este capítulo aparecen ciertos ingresos que por su naturaleza no constituyen tasas y que es dudosa su inclusión en el mismo, como por ejemplo, contribuciones de ciertos organismos como el Banco de Seguros del Estado y la Administración Nacional de Puertos. Los organismos prestan servicios que son remunerados por quienes los utilizan ya sea mediante "precios" o mediante "tasas"; pero el ingreso del Presupuesto, es decir, la contribución de esos organismos para financiar el Presupuesto General no tiene el mismo carácter. Creemos que sería más lógico incluir dentro del capítulo de Rentas Patrimoniales un apartado que incluya las contribuciones de todos los organismos de carácter comercial e industrial. Tampoco consideramos correcta la inclusión en este capítulo del reintegro de servicios de ciertas instituciones como la Biblioteca Nacional, Cantinas Militares, Comisión Financiera de las Obras del Puerto de Montevideo.

El capítulo Rentas Patrimoniales incluyen dos grandes grupos: "Reintegros de Servicios de Deuda" y "Utilidades de Varios Organismos"; los otros dos rubros que aparecen también en este capítulo "Saldos sin aplicación o destino que resulten a la clausura del ejercicio en las dotaciones presupuestales" y "Economía calculada en garantía de Ferrocarriles", carecen de importancia por el monto de sus previsiones y su inclusión en este grupo es muy dudosa puesto que se trata de economías de las autorizaciones de gastos pudiendo clasificarse en capítulo aparte.

Del detalle de los rubros que integran las dos subdivisiones a que nos referimos pueden observarse ciertos errores. En el grupo "Reintegro de Servicios de Deuda" aparecen los reintegros de la Deuda Obras Públicas y Conversión 1913 (Asistencia Pública Nacional) y los de la Comisión Financiera de las Obras del Puerto de Montevideo (Ley 13 de abril de 1926) que no corresponden incluirlos en este rubro pues forma parte de uno más general que comprende las Rentas Patrimoniales; los recursos con que se hacen efectivos estos reintegros no provienen de Rentas Patrimoniales, sino de impuestos y contribuciones afectadas a los organismos que realizan el reintegro. En esta materia creemos que podrían adoptarse dos criterios de clasificación, uno de ellos que divida los reintegros (Servicios de Deuda y reintegros de presupuesto) según provengan de rentas patri-

moniales o no, e incluir los primeros en un capítulo general, tal como se hizo en la clasificación comentada; el otro sería el de incluir todos los reintegros juntos formando un capítulo aparte. Nos inclinamos por este segundo criterio pues desde el punto de vista del ingreso para Rentas Generales todos los reintegros tienen la misma naturaleza, son reintegros de gastos que tienen su contrapartida en las planillas de gastos, no siendo lógico dividirlos de acuerdo con las rentas con que se hacen efectivos esos reintegros. Por otra parte si se adoptara el primer criterio sería necesario analizar cada reintegro y establecer con que clase de rentas se efectúa, y llegaremos a encontrarnos con que hay reintegros que se efectúan con rentas patrimoniales, otros con impuestos, con tasas, con combinaciones de algunos o de todos ellos; sería necesario pues distribuir los reintegros en cada uno de esos conceptos y lo que es peor aún desintegrar un reintegro único en proporción a los distintos conceptos de ingreso.

Del segundo grupo "Utilidades de varios Organismos" merecen observarse la inclusión de "Proventos del Boletín de Hacienda" que a nuestro entender cabría mejor en el capítulo donde se incluyen las tasas, es decir, en "Productos de Servicios Remunerados".

Esta clasificación de ingresos realizada en oportunidad de la publicación del presupuesto vigente para el ejercicio 1927-1928 se mantiene en posteriores publicaciones, pero nunca llegó a tener sanción legislativa. La primera ley de Presupuesto General, posterior a esta fecha, se sanciona para el ejercicio 1935 (31 de Enero de 1935) cuando ya estaba en vigencia la Constitución de 1934, lo que obligó a incluir una serie de rentas que constituían fondos y cuentas que estaban al margen del Presupuesto, modificándose substancialmente la primitiva clasificación.

2. — *Presupuesto del ejercicio 1935.*

La Constitución de 1934 introduce el principio de la unidad presupuestal; el artículo 194 establece: "Todos los ingresos y erogaciones ordinarios del Estado serán previstos y fijados, para cada año económico, en un Presupuesto único,...". Las únicas excepciones a este principio están contenidas en los artículos 196 y 254 que trata de los Entes Autónomos industriales o comerciales del Estado y de los Gobiernos Municipales, cuyos presupuestos tienen un trámite de aprobación especial estatuído en dichos artículos. (Los Presupuestos de estos organismos sólo deben ser incorporados, una vez de aprobados, en el Presupuesto General con fines informativos).

La consecuencia de la introducción de este principio constitucional

fué la inclusión en le Presupuesto General de todos esos organismos que funcionaban al margen de la ley de Presupuesto, así como de todos los fondos y cuentas extrapresupuesto; esto trajo aparejado una modificación substancial en la estructura de la clasificación de ingresos que vimos precedentemente.

Los recursos que con anterioridad a la sanción de la Constitución del año 1934 integraban el Presupuesto General se establecieron en un capítulo único (Capítulo I — Recursos de Rentas Generales); los recursos que se incorporan en virtud de la disposición constitucional aludida, se agregan posteriormente en capítulos independientes que comprenden los recursos de los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados y los de los demás servicios y fondos de origen extrapresupuestal.

La ley de Presupuesto de 31 de enero de 1935 en su artículo 2º establece la siguiente clasificación de ingresos:

Capítulo I — Recursos de Rentas Generales
" II — Recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados.
" III — Recursos de Leyes especiales y rentas afectadas correspondientes a servicios de origen extrapresupuesto.
" IV — Recursos extraordinarios.

Como ya se expresó en el Capítulo I se incluyen los ingresos que con anterioridad a la sanción de la Constitución de 1934 constituían las rentas del Presupuesto General. Estos ingresos se clasifican conservando los lineamientos generales de la estructura de la clasificación de 1928 y son precedidos de la siguiente nota:

"Ingresos correspondientes a los mismos conceptos que con anteriori-
" dad a la nueva Constitución, aprobaba el Parlamento para los Presupuestos
" Generales de gastos".

La clasificación de las rentas de este Capítulo es la siguiente:

Capítulo I

Recursos de Rentas Generales

Impuestos Directos
Impuestos Indirectos
Productos de Servicios Remunerados

Rentas Patrimoniales
Utilidades del Dominio Industrial y Comercial del Estado
Proventos de Diversas Reparticiones
Recursos Extraordinarios

El Capítulo II comprende los ingresos de los organismos que con anterioridad al año 1934 funcionaban en forma descentralizada y que pierdan su autonomía al sancionarse la Constitución. Se incluyen en primer lugar las rentas de los organismos que ingresan íntegramente al Presupuesto y luego los reintegros presupuestales de los que conservan sus rentas propias.

Las rentas de este capítulo llevan la siguiente anotación:

"Ingresos no comprendidos en los Presupuestos Generales del Estado " con anterioridad a la nueva Constitución y que de acuerdo con el artículo " 194 de ésta, se incorporan al Presupuesto General de Recursos y Gastos a partir del año 1935".

La clasificación de los ingresos de este capítulo sigue el criterio de los organismos que la poseían y comprende:

Capítulo II

Recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados

Dirección General de Correos
Dirección General de Comunicaciones (Telégrafos)
Ministerio de Salud Pública
Universidad

Reintegros:
Comisión Nacional de Turismo
Administración Nacional de Puertos
Administración de Ferrocarriles y Tranvías del Estado
Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay
Caja de Pensiones Militares
Caja de Ahorro Postal.

El Capítulo III se integra con los fondos y servicios que tenían el carácter de extra-presupuestal. Este capítulo contiene la siguiente nota:

"Ingresos correspondientes a las leyes especiales del Fondo de Obras Pú-
"blicas (año 1928) y recursos afectados correspondientes a servicios de ori-
"gen extra-presupuesto, no comprendidos en los Presupuestos Generales
"del Estado antes de la nueva Constitución y que a partir del año 1935,
"deben incorporarse de acuerdo con su artículo 194".

La clasificación de los ingresos de este Capítulo es la siguiente:

Capítulo III

Recursos de la leyes especiales y rentas afectadas correspondientes a servicios de origen extrapresupuesto

a) Fondos de Obras Públicas
b) Recursos correspondientes a planillas de origen extrapresupuesto.

El Capítulo IV está constituído por un solo ingreso:

Capítulo IV

Recursos extraordinarios

Para financiación de las cuotas asignadas a las Intendencias por el artículo 258 de la Constitución.

Esta es la estructura que presenta la clasificación de 1935 y que con ligeras variantes se ha seguido manteniendo a través del tiempo.

La primera observación que nos merece es la denominación de los capítulos. La expresión "Rentas Generales" significa ingresos del Presupuesto General, ingresos sin afectación especial. Con anterioridad al año 1934 las rentas incluídas en los Capítulos II y III estaban afectados a determinados servicios, pero la Constitución de 1934 dispuso la desafectación de dichas rentas, las que por tal razón pasan a integrar los recursos del Presupuesto General quedando comprendidas en la expresión de "Rentas Generales". En consecuencia pues la denominación de los tres capítulos no es exacta; la del Capítulo I porque no son los "únicos" recursos de Rentas Generales; la del Capítulo II porque no son recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados sino de Rentas Generales y porque además la mayoría de los organismos que comprende perdieron su autonomía; y la del capítulo

III pues no se trata de rentas afectadas, sino, como ya se expresó, de rentas que cubren el Presupuesto General.

En cuanto al Capítulo IV también es equivocada su denominación de "Recursos Extraordinarios". Como se expresó este capítulo comprende un solo ingreso. "Para financiación de las coutas asignadas a las Intendencias por el artículo 258 de la Constitución". Dicho artículo establece:

"El Gobierno Nacional verterá en la Tesorería Municipal el sesenta y "cinco por ciento de lo producido durante el año por el impuesto a la pro-"piedad inmueble situada dentro de sus límites, con exclusión de adiciona-"les y recargos...".

Este rubro comprende pues el 75 % de la Contribución Inmobiliaria, que como se desprende del artículo transcripto se trata de una afectación de un recurso ordinario. En nuestro criterio, al tratarse de la afectación constitucional de un recurso, no correspondería incluirlo entre las rentas del Presupuesto General. No obstante podría interpretarse que no se trata de una afectación especial, sino de una contribución del Gobierno Central que se regula en forma porcentual a la recaudación de un recurso determinado, en cuyo caso la contribución aparecería como un gasto y el producido del recurso integraría las rentas del Presupuesto General. Este último, parecería ser el criterio que primó en la confección del Presupuesto para el Ejercicio 1935. Pero aún en este caso entendemos que el recurso por el que se gradúa la contribución es uno de los tantos recursos ordinarios y debería incluirse entre los Impuestos Directos.

En segundo lugar debemos observar que no se siguió un criterio uniforme de clasificación para las rentas que integran los distintos capítulos, pues para el Capítulo I se siguió el criterio de la naturaleza de los recursos mientras para los demás Capítulos se siguió un criterio administrativo de organismos, si bien es cierto que las rentas de cada uno de estos organismos se subdividieron posteriormente de acuerdo con los conceptos que comprende la clasificación del Capítulo I. Esta dualidad de criterio le quitó unidad a la clasificación.

Entrando ya en el análisis de los recursos que se incluyen en cada grupo debemos hacer notar que en general los ingresos del Capítulo I se mantienen en la misma forma que en la clasificación del año 1928, habiéndose corregido algunos errores. Así por ejemplo, se excluyó de "Impuestos Directos", "Herencias Yacentes" que pasó al grupo de "Recursos Extraordinarios" de este mismo capítulo; se incluyó en "Impuestos Directos" el "Impuesto de Traslaciones de Dominio" que anteriormente figuraba entre los "Impuestos Indirectos "Eslingaje y Almacenaje" que anteriormente se incluía entre los "Impuestos Indirectos" pasó a integrar "Productos de

Servicios Remunerados"; de este último grupo se excluyen los "Reintegros de Servicios" que pasaron a constituir un apartado de "Rentas Patrimoniales".

Como vemos pues en estos primeros tres grupos (Impuestos Directos, Impuestos Indirectos y Productos de Servicios Remunerados), se ha mantenido en líneas generales la clasificación anterior; las mayores modificaciones se establecen en "Rentas Patrimoniales". Los ingresos de este grupo se clasifican en:

Reintegros de Servicios de Deuda
Reintegros de Varios Servicios
Arrendamiento de tierras fiscales
Contribuciones.

Como puede apreciarse desaparece "Utilidades de varios organismos" que pasan a constituir un grupo independiente bajo el título de "Utilidades del Dominio Industrial y Comercial del Estado".

En "Reintegro de Servicios de Deuda" se incluyen solamente los reintegros por servicios de intereses. Los reintegros por servicios de amortización de la Deuda se incluyen dentro de los "Recursos Extraordinarios" de este capítulo. Este principio no se cumple íntegramente, pues existen ciertos reintegros que se incluyen totalmente (interés y amortización) dentro de "Reintegro de Servicios de Deuda", como por ejemplo el Reintegro de las Intendencias Municipales de la Deuda Unificada de 1932, el reintegro del Servicio de la Deuda Obras Públicas 6% 1930 que se realiza por intermedio de los Recursos del Plan de Vialidad e Hidrografía, así como los reintegros que se efectúan por medio de contribuciones anuales fijas.

No alcanzamos a comprender cuál fué la razón por la que se subdividió el reintegro de servicios de deuda para clasificar el servicio de intereses entre las "Rentas Patrimoniales" y el servicio de amortización entre los "Recursos Extraordinarios". La única explicación lógica parecería ser la de considerar al Estado (Gobierno Central) como acreedor de los organismos que realizan el servicio, como si el Gobierno Central hubiera realizado un préstamo de capital; de esa manera los intereses del capital otorgado en préstamo constituirían el beneficio de la inversión (renta patrimonial) y la amortización constituiría la recuperación del capital invertido. Este razonamiento no cabría en los casos en que, como vimos, no se realizó esa separación de los componentes del reintegro.

La realidad de la operación es muy otra. Se autoriza la emisión de una deuda para fines determinados; la deuda se coloca en el mercado; el organismo o institución a favor de quien se realiza la emisión debe efectuar el servicio de interés y amortización. Los acreedores son los tenedores

de títulos, el deudor es la institución con la garantía del Estado. El Gobierno Central solamente interviene en la centralización de las operaciones de esta naturaleza, es decir realiza la emisión y el servicio de intereses y de amortización por intermedio de una de sus oficinas (Dirección de Crédito Público). En consecuencia pues la aparición de los reintegros de servicio de deuda entre los ingresos, tiene su contrapartida en los gastos, el servicio de la deuda; es una simple operación de contabilidad.

Repetimos que en nuestra opinión los reintegros tienen una naturaleza propia que los distingue de todos los demás ingresos y que, por tal razón deben constituir un capítulo o grupo independiente de los demás recursos.

Baja el título de "Contribuciones" se incluye como único recurso la contribución del Municipio de Montevideo para el S.O.D.R.E. Creemos que este recurso no constituye un ingreso patrimonial, siendo equivocada su inclusión en este grupo.

En consecuencia pues, resumiendo, creemos que no fué acertada la modificación que se hizo del grupo "Rentas Patrimoniales". En efecto, de las dos subdivisiones importantes que existían anteriormente "Reintegro de Servicios de Deuda" y "Utilidades de Varios Organismos") se eliminó la segunda para constituir un grupo independiente bajo el título de "Utilidades de los Entes Autónomos Industriales y Comerciales", que cabría perfectamente bajo el título general de "Rentas Patrimoniales". Se mantuvo en cambio el "Reintegro de Servicios de Deudas" y se le agregó el "Reintegro de Varios Servicios", apartados estos que podrían constituir un grupo independiente bajo el título de "Reintegros". De los cuatro apartados que componen este grupo de "Rentas Patrimoniales" sólo no merece observación el de "Arrendamiento de Tierras Fiscales".

Bajo el título de "Proventos" (que no aparecía en la clasificación anterior) se incluyó "Proventos del Diario Oficial" como único recurso. Creemos que hubiera sido mejor incluir este ingreso entre las "Rentas Patrimoniales" como estaba anteriormente, y no abrirle un título independiente con una denominación tan vaga e imprecisa como es la de "Proventos".

Las observaciones que nos merece "Recursos Extraordinarios" del Capítulo I, ya se analizaron al tratar de los "Reintegros".

El Capítulo II "Recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados que se incorporan al Presupuesto General de Gastos" tiene dos grandes conceptos, por un lado aparecen los ingresos que se vierten íntegramente a rentas generales, y que provenían de organismos que poseían

ciertas autonomías, y por otro lado los reintegros presupuestales de las instituciones que mantienen sus rentas propias.

Se incluyen así entre los primeros las rentas de la Dirección General de Correos, de la Dirección General de Comunicaciones (Sección Telégrafos), del Ministerio de Salud Pública y de la Universidad, clasificados de acuerdo con los distintos agrupamientos del Capítulo I, es decir: Impuestos Directos, Impuestos Indirectos, etc. Existe una gran confusión en la clasificación de estos recursos; así, por ejemplo, dentro de los de Salud Pública se clasifican como "Impuestos Directos" el Impuesto de 5% a la Lotería, el de 2% a las Carerras, el Impuesto a los boletos de sport extranjeros, el Impuesto a los Pasajes; entre los "Proventos" se incluyen las Rentas de Lotería, Rentas de Ruleta. En general existe una gran confusión entre lo que se entiende por "Proventos" y por "Productos de Servicios Remunerados".

También existe confusión en los Reintegros presupuestales, pues algunos son incluídos bajo un subtítulo de "Rentas Patrimoniales" y otros sin clasificación alguna.

Los comentarios que nos merecen los Capítulos III y IV se vieron al tratar de las observaciones de carácter general a la clasificación que se analiza.

3. — *Presupuestos posteriores al de 1935.*

La estructura de la clasificación del presupuesto del año 1935 se mantuvo en todos los presupuestos posteriores, pero se han introducido algunas variantes que la fueron transformando poco a poco y que veremos rápidamente.

La ley de 31 de Diciembre de 1936 (Presupuesto para el ejercicio 1937) introdujo la codificación mediante letras y números. Las letras distinguen los capítulos y los números las subdivisiones de cada capítulo. La clasificación en su conjunto comprende:

CAPITULO I

Recursos de Rentas Generales

A.1 — Impuestos Directos
A.2 — Impuestos Indirectos
A.3 — Productos de Servicios Remunerados

A.4 — Rentas Patrimoniales
A.5 — Utilidades de los Entes Autónomos-Comerciales e Industriales
A.6 — Recursos Extraordinarios.

CAPITULO II

Recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados incorporados al Presupuesto General de Gastos (Arts. 182 y 195 de la Constitución)

B. 1 — Rentas de Correo
B. 2 — Rentas de Comunicaciones (Sección Telégrafos)
B. 3 — Rentas de Salud Pública
B. 4 — Rentas de la Universidad
B. 5 — Comisión Nacional de Turismo
B. 6 — Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay
B. 7 — Caja de Pensiones Militares
B. 8 — Caja Nacional de Ahorro Postal
B. 9 — Administración Nacional de Puertos
B.10 — Administración de Ferrocarriles y Tranvías del Estado.

CAPITULO III

Recursos de leyes especiales y rentas afectadas correspondientes a servicios de origen extrapresupuesto

C.1 — A) Fondos de Obras Públicas
C.2 — B) Recursos correspondientes a planillas de origen extrapresupuesto.

CAPITULO IV

D.1 — Para financiación de las cuotas asignadas a las Intendencia Municipales por el artículo 258 de la Constitución.

Como vemos en el Capítulo I desaparece "Proventos de Diversas Reparticiones" que pasa a integrar el tercer grupo "Productos de Servicios Remu-

nerados". En el Capítulo II los ingresos que se incluyen en los grupos B.5 a B.10 son reintegros presupuestales. Cada ingreso dentro de cada grupo es codificado por un número. Así por ejemplo la Contribución Inmobiliaria tiene como código A.1.01; la letra A la individualiza en el Capítulo I, el número 1 en los Impuestos Directos, y 01 es el número de orden entre los Impuestos Directos.

Desaparece la subclasificación en Impuestos Directos, Impuestos Indirectos, etc., que se hacía en los recursos del Capítulo II, incluyéndose todos los recursos seguidos sin subtítulos.

Puede apreciarse que no existe la denominación de "Recursos Extraordinarios" en el Capítulo IV.

La clasificación del presupuesto para el ejercicio 1938 trea las siguientes modificaciones de importancia:

1. — Desaparece el Capítulo IV
2. — Se incluye en el Capítulo II un nuevo rubro:
   C.3 — Recursos de superavits anteriores.
3. — En el Capítulo II se agrupan los recursos de los grupos B.5 al B.10 en uno solo: B 5/10 — Organismos que reintegran su presupuesto.
4. — En la clasificación de 1935 se habían separado los reintegros de los servicios de Deuda en Servicios de intereses que se incluían dentro de "Rentas Patrimoniales" y servicios de amortización en "Recursos Extraordinarios". En esta clasificación se unifican los reintegros de Servicios de Deudas y se incluyen en el Grupo A.4 — Rentas Patrimoniales.

La ley de 31 de Diciembre de 1941 (Presupuesto para el Ejercicio 1941) introduce varias modificaciones que transforman sustancialmente la clasificación de recursos. La clasificación que aparece en esta ley es la siguiente:

CAPITULO I

A.1 — Impuestos Directos
A.2 — Impuestos Indirectos
A.3 — Productos de Servicios Remunerados
A.4 — Diversos reintegros
A.5 — Contribuciones de Entes Autónomos Comerciales e Industriales
A.6 — Recursos Extraordinarios.

CAPITULO II

Recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados incorporados al Presupuesto General de Gastos

B.1 — Rentas de Correo
B.2 — Rentas de Comunicaciones
B.3 — Rentas de Salud Pública
B.4 — Rentas de la Universidad
B.5 — Fondo de Obras Públicas

CAPITULO III

C 1/6 *Instituciones que reintegran su presupuesto*

C.1 — Oficina Nacional de Turismo
C.2 — Instituto de Jubilaciones y Pensiones del Uruguay
C.3 — Caja de Pensiones Militares
C.4 — Caja Nacional de Ahorro Postal
C.5 — Administración Nacional de Puertos
C.6 — Administración de Ferrocarriles y Tranvías del Estado.

Podemos apreciar que en el Capítulo I se cambiaron las denominaciones de los rubros A.4 y A.5. El primero cambió la denominación de "Rentas Patrimoniales" por el de "Diversos Reintegros", lo que está más de acuerdo con su contenido; en él se incluyó lo que anteriormente constituía el grupo C.2 del Capítulo III 'Recursos correspondientes a planillas de origen extratrapresupuesto", con excepción de los Proventos de la Imprenta Nacional y del Registro de Estado Civil que se clasificaron en A.3 "Productos de Servicios Remunerados". El otro rubro en lugar de "Utilidades de los Entes..." se denominó "Contribuciones de los Entes..." lo que precisa más el concepto de los ingresos que comprende.

En el Capítulo II se agrega el "Fondo de Obras Públicas" que anteriormente integraba el Capítulo III (C.1), y se eliminan los recursos provenientes de "Instituciones que reintegran su presupuesto" que pasan a constituir un capítulo independiente.

El anterior Capítulo III desaparece pasando a integrar el Capítulo II (B.5) y parte del Capítulo I (A.3 y A.4) y en su lugar aparece un nuevo Capítulo III "Instituciones que reintegran su presupuesto" que se integra con los recursos que se incluían en los rubros B.5 al 10 del Capítulo II.

La ley de Presupuesto para el Ejercicio 1944 de 23 de Febrero de 1945, elimina los Capítulos, manteniéndose la codificación por letras y números:

A.1 — Impuestos Directos
A.2 — Impuestos Indirectos
A.3 — Productos de Servicios Remunerados
A.4 — Diversos reintegros.
I — Reintegros de Servicio de Deuda
II — Reintegro de Varios Servicios
III — Reintegro de Planillas de Origen Extrapresupuesto

A.5 — Contribución de los Entes Autónomos comerciales e industriales
A.6 — Recursos Extraordinarios
B.1 — Rentas de Correo
B.2 — Rentas de Comunicaciones
B.3 — Rentas de Salud Pública
B.4 — Rentas de la Universidad
B.5 — Fondo de Obras Públicas
C 1/6 Instituciones que reintegran su presupuesto.

Puede asimismo observarse que los Proventos de la Imprenta Nacional y del Diario Oficial vuelven a cambiar de ubicación, se eliminan de A.3 "Productos de Servicios Remunerados" y se incluyen en los "Recursos Extraordinarios".

La simple apreciación de la evolución en la estructura de la clasificación de los Recursos del Presupuesto General nos muestra su deficiencia. La última que se realizó, la de la ley de Presupuesto para el ejercicio 1944, ofrece una ordenación confusa de las rentas. Se mantiene la doble clasificación del año 1935 pero en forma muy imperfecta; los recursos codificados con la letra A., que anteriormente comprendían el Capítulo I no incluyen exclusivamente los recursos que con anterioridad a la Constitución de 1934 pertenecían a Rentas Generales, sino que a ellos se han agregado los reintegros de planillas de origen extrapresupuesto; los recursos codificados con la letra B tampoco caracterizan las rentas de los organismos que con anterioridad a la Constitución de 1934 tenían el carácter de Entes Autónomos o Servicios Descentralizados y que debieron incorporarse al Presupuesto General, pues se incluye entre ellos el Fondo de Obras Públicas que nunca tuvo ese carácter. Algo semejante puede decirse con los reintegros de presupuesto de organismos o servicios que figuraban al margen del Presupuesto,

algunos se incluyeron dentro de los recursos codificados con la letra A y otros en cambio constituyen los de la C.

Creemos que en la actualidad ya cerca de veinte años de la Constitución de 1934, esta doble clasificación adoptada no tiene sentido alguno.

III. — CLASIFICACION DEL MINISTERIO DE HACIENDA DE 1950

En el año 1950 el Ministerio de Hacienda, formuló una nueva clasificación de las rentas del Presupuesto General que fué publicada en el Boletín de Hacienda de Noviembre de 1950, y en el número especial de diciembre del mismo año. Esta clasificación fué remitida por nota de 20 de Noviembre de 1950 a la Contaduría General de la Nación para que la adaptara para el ejercicio 1949 y para ser aplicada a los ejercicios 1945 y siguientes, a los efectos de la comparación, habiéndose codificado en forma comparativa con la clasificación anterior a los efectos de la sustitución. En la nota que también fué publicada en el Boletín se expresa:

"Esta Secretaría de Estado ha realizado un estudio de los distintos in-
" gresos destinados a cubrir el Presupuesto General de Gastos y ha resuelto
" sustituir la doble clasificación actual que comprende algunos recursos agru-
" pados por su naturaleza y otros por el destino especial que tuvieron antes
" del año 1935".

"La nueva clasificación adoptada sigue el criterio de la naturaleza de
" los ingresos públicos (Impuestos, tasas, contribuciones de mejora; ingre-
" sos del dominio, ingresos extraordinarios, ingresos varios, reingresos). A
" su vez los impuestos han sido clasificados según su incidencia".

La clasificación se presenta codificada en forma numérica y comprende los siguientes grandes grupos:

1. — Impuestos
2. — Tasas
3. — Contribuciones de mejora
4. — Ingresos del dominio
5. — Ingresos extraordinarios
6. — Ingresos varios
7. — Reintegros.

Los impuestos a su vez son clasificados de acuerdo con su incidencia en:

1. — *Impuestos*

1.01. — Derechos de Importación
1.02. — Impuestos Internos al consumo
1.03. — Impuestos sobre la Actividad Industrial, Comercial y Profesional
1.04. — Impuestos sobre la Propiedad Inmobiliaria
1.05. — Impuestos sobre las Trasmisiones de Bienes
1.06. — Impuestos sobre los Actos y Negocios
1.07. — Impuestos a los Gastos
1.08. — Impuestos al Juego
1.09. — Impuestos sobre los sueldos y remuneraciones
1.10. — Impuestos varios

Podemos apreciar que se ha efectuado una distinción de los impuestos que gravan el consumo en dos grandes grupos: "Derechos de Importación" e "Impuestos Internos al Consumo". Creemos acertada esa subdivisión en virtud de la naturaleza distinta de ambos ingresos. En general los impuestos que gravan la importación tienen un carácter proteccionista; los segundos suelen tener un carácter finalista y gravan el consumo por el consumo en sí, sin distinguir si se trata de bienes importados o producidos en el país. Para la fijación de los primeros se tiene en cuenta la situación de la industria nacional, su capacidad de producción, con relación al abastecimiento del mercado interno y las necesidades de protección del artículo nacional frente al similar extranjero; para la determinación de los segundos, se tiene en cuenta, además de las razones puramente fiscales, el carácter y la clase de los consumos: consumos nocivos, vicios sociales, consumos suntuarios, etc.

Los "Impuestos sobre la Actividad Industrial, Comercial y Profesional" comprenden: Patente de Giro; Impuesto a la Sociedades Anónimas; Ganancias Elevadas; Derechos de Exportación; etc. Es decir gravan la actividad de las industrias, comercios o profesiones. Entre estos impuestos se incluyó el Impuesto a las Ventas y Transacciones, pues si bien en última instancia puede recaer sobre el consumo en virtud de las variaciones de precios, no grava el consumo en sí, sino el ingreso de las empresas industriales o importadoras por la venta de los artículos fabricados o importados por ellas. Es un impuesto que grava la actividad industrial y comercial, grava los ingresos y tan es así que en la ley se determina con precisión la imposibilidad de distinguir entre precio de venta e impuesto, gra-

vándose el ingreso total proveniente de la venta, cosa que no ocurre con los impuestos al consumo.

El capítulo de "Impuestos a los Actos y Negocios" comprende, Timbres y Papel Sellado, Impuesto a los Giros y Transferencias Bancarias, Descuento sobre Pagos, etc.

Los demás grupos de "Impuestos" no merecen comentario especial.

Las "Tasas" se clasifican a su vez en:

2.01. — Tasas de Registro
2.02. — Tasas de Correos y Telégrafos
2.03. — Tasas por Diversos Servicios.

Aparece por primera vez la denominación de "Tasas" así como una clasificación de ellas. No es esta una clasificación completa de las "Tasas" pero es una primera aproximación que realiza las agrupaciones principales de "Tasas de Registro" y "Tasas de Correos y Telégrafos". Si bien podría haberse continuado la clasifcación para tratar de no hacer aparecer el rubro de "Tasas por Diversos Servicios" ello no se ha hecho en atención a la diversidad de conceptos que incluye, lo que hubiera obligado a hacer una subdivisión muy amplia, que iría en detrimento de la claridad, pues podría perderse la visión de conjunto; máxime teniendo en cuenta la escasa importancia de estos rubros en el total general. No obstante creemos conveniente que para próximas clasificaciones se realice un estudio que permita abrir un poco más este rubro, tratando eso sí de no perder esa visión de conjunto.

Los "Ingresos del Dominio" comprenden:

4.01. — Contribuciones de Organismos Industriales y Comerciales
4.02. — Otros ingresos del Dominio.

El capítulo "Reintegros" tiene la siguiente clasificación:

7.01. — Reintegros Presupuestales
7.02. — Reintegros de Servicios de Deuda
7.03. — Diversos reintegros.

En esta clasificación se sustituyen los defectuosos agrupamientos que se venían haciendo de los ingresos públicos. Es una clasificación técnicamente concebida; en primera instancia los ingresos son divididos de acuerdo con la naturaleza financiera de los mismos; aparecen así por primera

vez las denominaciones de "Tasas" de "Contribuciones de Mejora". También por primera vez aparece una buena clasificación de los impuestos, que constituyen la principal fuente de recursos del Presupuesto General, y que por esa misma razón era más necesario realizarla.

Esta clasificación tiene su principal virtud en que ofrece una visión panorámica de la legislación impositiva vigente, lo que, aunque parezca mentira, constituye una novedad — en el año 1950 — para nuestro país.

Al realizar, el Ministerio de Hacienda, este estudio, reconoce, implícitamente la enorme importancia de una buena clasificación de ingresos, a la vez que permite la posibilidad del análisis en materia impositiva, lo que facilita enormemente la orientación de la política impositiva.

Puede ser criticable en esta clasificación, la inclusión de un capítulo denominado "Ingresos Varios", pero ello puede deberse a la imposibilidad o dificultad de discriminación de ingresos compuestos. Igual crítica podría hacerse al grupo de "Impuestos Varios" que aparecen en el capítulo de los "Impuestos". Si bien estos rubros carecen de importancia por el monto de sus ingresos, creemos que será conveniente se estudiara la posibilidad de discriminar los ingresos que lo integran, a los efectos de hacer desaparecer esas denominaciones para clasificarlos en el futuro, en las categorías que realmente les correspondan.

IV. — COMENTARIO GENERAL

De todo lo expresado precedentemente podemos concluir que han existido tres clasificaciones oficiales en toda la evolución presupuestal de nuestro país.

La primera clasificación de las Rentas del Presupuesto General se realiza con motivo de la publicación del presupuesto vigente para el ejercicio 1927-1928; la segunda clasificación es la del Presupuesto del año 1935; y la tercera es la realizada por el Ministerio de Hacienda en el año 1950.

De estas tres clasificaciones la única que tuvo sanción legislativa fué la del año 1935, pero sin haberse entrado al análisis de la clasificación en sí.

De la comparación de estas tres clasificaciones es evidente la mejor concepción técnica en la estructuración de la última frente a las dos anteriores.

En realidad la clasificación del año 1935 es un complemento de la del año 1928 motivada por la modificación de la Constitución, pero ese

complemento, al incluirse separadamente, en capítulos independientes, las rentas que se incorporaban, se introdujo una modificación completa en la estructura de la clasificación anterior. Por otra parte consideramos errónea la forma de inclusión de esas rentas; si bien podría haberse admitido que en el año 1935 se incluyeran separadamente los recursos que se incorporaban en virtud de la disposición constitucional, no existe razón alguna para mantener ese criterio en los presupuestos posteriores. Este error trajo aparejado la aparición de una doble clasificación sin conexión alguna anulando las virtudes que tenía la anterior.

La clasificación de Recursos del Presupuesto General para el ejercicio 1927-28 tenía la siguiente estructura:

Recursos Ordinarios
Impuestos
Productos de Servicios Remunerados
Rentas Patrimoniales
Recursos extraordinarios

Existía pues una agrupación ordenada, con criterio de clasificación perfectamente aceptable. A partir del año 1935, en cambio, desaparece todo criterio uniforme de clasificación para dar paso a la aparición de cuatro capítulos cuya denominación no condice con los ingresos que comprende.

Se agrupan los recursos en cuatro capítulos:

Capítulo I — "Recursos de Rentas Generales"
Capítulo II — "Recursos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados"
Capítulo III — "Recursos de leyes especiales y rentas afectadas correspondientes a servicios de origen extrapresupuesto"
Capítulo IV — "Recursos Extraordinarios"

Como se expresó precedentemente los ingresos incluídos en los cuatro capítulos son todos de "Rentas Generales", siendo equivocadas sus denominaciones pues no se ajustan a la realidad. En lo que respecta al Capítulo IV ya expresamos que también es equivocado, pues no se trata de "Recursos Extraordinarios", sino de rentas ordinarias afectadas constitucionalmente. Para poder apreciar los distintos impuestos, es necesario recorrer los cuatro capítulos e ir extrayéndolos uno a uno en las distintas subclasificaciones de cada capítulo, lo mismo ocurre con las demás clases de ingresos. Es decir pues que la clasificación no proporciona lo que esencialmente debería pro-

porcionar, es decir una visión ponarámica de todos los recursos. Se podrá decir que en el capítulo I, que es el más importante pues agrupa la mayoría de los ingresos, se ha mantenido la clasificación de 1928; pero también acá se ha producido un retroceso, pues desaparece esa doble subdivisión de Recursos Ordinarios y Extraordinarios y dentro del primero la clasificación por las grandes categorías de ingresos que proporcionaban una visión panorámica de las rentas, y en lugar de ello aparece la siguiente clasificación:

Impuestos Directos
Impuestos Indirectos
Productos de Servicios Remunerados
Rentas Patrimoniales
Utilidades del Dominio Industrial y Comercial del Estado
Proventos de Diversas Reparticiones
Recursos Extraordinarios.

La sola comparación entre las dos clasificaciones evita todo comentario, es decir pues que aún en el Capítulo I se ha retrocedido en lo que a clasificación se refiere.

La clasificación de 1928 establecía una perfecta diferenciación entre los ingresos según su naturaleza, estableciendo así tres grandes grupos: Impuestos, Tasas (Productos de Servicios Remunerados) y Rentas Patrimoniales. En cambio la Clasificación de 1935 coloca en un mismo plano los Impuestos Directos con los Impuestos Indirectos, con las Tasas, etc.

La clasificación del Ministerio de Hacienda de 1950 sigue al igual que la clasificación de 1928 el mismo criterio primario de distinción de los ingresos públicos según su naturaleza. La diferencia fundamental que existe entre estas dos clasificaciones radica en la subclasificación de esta agrupación primaria. La clasificación de 1928 establecía la distinción de los impuestos en Directos e Indirectos; en cambio en la de 1950 se sigue el criterio de distinción según el impacto inicial de la carga tributaria. Este criterio de agrupación seguido, trae aparejado una gran ventaja de esta última clasificación frente a la primera pues ofrece con claridad una visión esquemática de la legislación impositiva nacional que es a lo que debe tender una buena clasificación. La clasificación de 1928, además de ser difícil apreciar cuando se trata de un impuesto directo y cuando de un impuesto indirecto, no nos muestra con precisión y sencillez la realidad impositiva nacional, especialmente si tenemos en cuenta que la política impositiva seguida por nuestro país no ha sido en base a unos pocos impuestos, sino que se han tocado una gran cantidad de fuentes lo que se traduce en gran variedad de impuestos.

Con referencia a las "Tasas" también podemos apreciar que se ha evolucionado favorablemente; en primer lugar porque aparece la denominación de "Tasas" que comprende ingresos de una naturaleza perfectamente delimitada en el campo de las finanzas; en la clasificación de 1928 estos recursos se incluían en cambio bajo una denominación de "Productos de Servicios Remunerados", título este impreciso, que no define ninguna categoría financiera de rentas, y que puede comprender tanto Tasas como precios. También puede apreciarse que la clasificación de 1950 introduce la primera clasificación de las "Tasas" que puede ser perfeccionada, según vimos anteriormente, pero sin lugar a dudas es un adelanto con referencia a las anteriores que no poseían clasificación alguna de estas rentas.

Según vimos en el correr de este trabajo se precisa recién en la clasificación de 1950 el concepto de "Rentas Patrimoniales", pues hasta ese entonces se incluían en ese rubro ingresos que no respondían a la clase de rentas que financieramente se entienden por "Rntas Patrimoniales".

Con todo lo expresado podemos concluir que con la Clasificación de recursos del Ministerio de Hacienda de 1950 se ha llenado un vacío que se venía haciendo notar desde muchos años atrás y que se había agudizado en virtud de la multiplicación de los impuestos que se operó en los últimos años y en los defectuosos agrupamientos que se efectuaron de las rentas con posterioridad a la sanción de la Constitución de 1934. Creemos que puede ser objeto de algunas observaciones, las mayoría de las cuales obedecen no a erróneo criterio de distinción, sino más bien a organización administrativa en cuanto a la contabilidad de rentas; si se eonsigue discriminar los conceptos de algunos recursos que se contabilizan agrupados en un solo rubro de rentas, se podrá perfeccionar en mucho esta clasificación.

Se puede afirmar que se ha dado un gran paso en materia presupuestal, especialmente porque se ha reconocido la necesidad de una buena clasificación de recursos y se la ha encarado con sentido técnico.

APENDICE

1. — CLASIFICACION DE GASTOS

Para completar este estudio haremos un breve reseña de la clasificación de los gastos públicos según su finalidad. Esta clasificación en realidad no integra la estructura del Presupuesto, sino que es una simple ordenación para fines estádístico-informativos, que en algunas oportunidades fué presentada como antecedente al Parlamento, y que se incluye en la publicación del Presupuesto conjuntamente con los anexos, e índices económico-financieros. Por esta misma razón es que no incluímos esta clasificación como un apartado más del estudio que venimos realizando, pero creímos interesante, a los efectos de completar este trabajo, hacer mención en esta forma de apéndice de esta ordenación informativa.

La clasificación de los gastos públicos según su finalidad aparece por primera vez en la publicación del presupuesto para el ejercicio 1936. Debe tenerse en cuenta que hasta ese momento las publicaciones de presupuesto solamente contenían la ley y las planillas presupuestales. Es, a partir de esta publicación que se incluyen anexos y series económico-financieras.

El análisis de los gastos según su finalidad que aparece en esta publicación comprende los siguiuentes conceptos.

Legislación
Administración General
Previsión Social
Diversos Servicios Públicos — Explotaciones Industriales
Instrucción y Cultura
Estudio, Protección y Fomento de la Economía Nacional
Servicios Financieros
Administración de Justicia
Protección y Vigilancia
Representación Exterior
Comunicaciones y Transportes.

Estos conceptos generales son objeto de un segundo agrupamiento que comprende, para los respectivos conceptos:

Legislación:
- Parlamento

Administración General:
- Administración General
- Gestión Financiera — Contable y de Contralor
- Percepción de Rentas y Avaluaciones
- Registros — Archivo y Estadística

Previsión Social:
- Administración General
- Organización del Trabajo
- Jubilaciones y Pensiones
- Salud Pública
- Protección a la Infancia
- Represión de la Delincuencia y Rehabilitación Social
- Lucha contra la Desocupación

Diversos Servicios Públicos y Explotaciones Industriales:
- Servicios Públicos
- Explotaciones Industriales

Instrucción y Cultura:
- Administración General
- Enseñanza Primaria y Normal
- Enseñanza Secundaria, Preparatoria, Superior y Especializada.

Enseñanza Industrial
Educación Física
Estímulo de las ciencias, Artes y Letras
Estudio, Protección y Fomento de la Economía Nacional:
Administración General
Estímulo y Contralor de la Producción, Industria y Comercio.
Estudio, Ejecución y Conservación de Obras Públicas
Gestión y Fomento del Ahorro y el Crédito.
Estímulo del Turismo.
Servicios Financieros:
Deuda Pública
Diversos Créditos
Subvenciones
Administración de Juusticia:
Justicia Civil
Justicia Militar
Justicia Electoral
Protección y Vigilancia:
Ejército, Marina y Aviación
Policía
Representación Exterior:
Gestión Diplomática y Consular
Comunicaciones y Transportes:
Correos y Telégrafos
Ferrocarriles
Servicios Marítimos y Fluviales

Cada uno de estos conceptos se compone con las cifras de las distintas reparticiones de la administración.

En la publicación del Presupuesto para el ejercicio 1937 se introduce la codificación; los dos grados de ordenación que vimos recientemente reciben la denominación de "Clase" y "Grupo" respectivamente, correspondiendo la "Clase" al concepto general y el "Grupo" a la subdivisión de este concepto. La codificación es numérico decimal comprendiendo dos cifras en cada grado de ordenación.

Las "Clases" son las mismas que vimos recientemente, pero con la siguiente ordenación:

01.00 — Legislación
02.00 — Administración General
03.00 — Servicios Financieros
04.00 — Protección y Vigilancia
05.00 — Representación Exterior
06.00 — Administración de Justicia
07.00 — Instrucción y Cultura
08.00 — Previsión Social
09.00 — Estudio, Protección y Fomento de la Economía Nacional
10.00 — Diversos Servicios Públicos y Explotaciones Industriales
11.00 — Comunicaciones y Transportes

Los "Grupos" coinciden en su denominación y ordenación, con la subdivisión de los conceptos generales, que vimos anteriormente, con la única variante que veremos seguidamente. La codificación completa se obtiene, codificando numéricamente y en forma decimal, con dos cifras cada uno de los conceptos que reseñamos precedentemente. Así por ejemplo el "Grupo" único, Parlamento, de la primera "Clase" tendrá la siguiente codificación: 01.01 (correspondiente el primer 01 a la codificación de la "Clase" a que pertenece y el segundo 01 al código del "Grupo"). Los "Grupos" de la clase 02 Administración General, serán: 02.01 Administración general; 02.02 Gestión Financiera, Contable y de contralor, etc.

La única variante que sep roduce con relación a la clasificación publicada para el ejercicio 1936 radica en la substitución del último grupo por el de Alimentación del Pueblo y Niñez Escolar. De esta manera esta clase y su subdivisión quedaron en la siguiente forma:

08.00 — Previsión Social:
- 08.01 — Administración General
- 08.02 — Organización del Trabajo
- 08.03 — Jubilaciones y Pensiones
- 08.04 — Salud Pública
- 08.05 — Protección a la Infancia
- 08.06 — Represión de la Delincuencia y Rehabilitación Social
- 08.07 — Alimentación del Pueblo y Niñez Escolar

Esta clasificación, así como su codificación, en la forma en que aparecen en la publicación del Presupuesto para el Ejercicio 1937 se mantiene en publicaciones posteriores y coincide con la publicada en el último Presupuesto aprobado, el correspondiente al ejercicio 1944.

En la publicación de la Contaduría General de la Nación "Suplemento del Boletín de Hacienda" del mes de Marzo de 1946 (Año 3-Nº 25), se realiza un estudio titulado "Análisis de las erogaciones previstas en el Presupuesto General de Gastos, para el ejercicio 1944, según su finalidad" donde las "Clases" de la clasificación que vimos recientemente, son objeto de una agrupación según los siguientes conceptos:

A Gastos destinados a las funciones mínimas del Estado
B) Gastos destinados a funciones de previsión y fomento económico-social
C) Servicios Financieros

La clasificación total, con las "Clases" que comprende, se integra de la siguiente manera:

A) *Gastos destinados a las funciones mínimas del Estado*
1) Protección y Vigilancia
2) Administración General
3) Administración de Justicia
4) Legislación
5) Representación Exterior

B) *Gastos destinados a funciones de previsión y fomento económico-social*
1) Asistencia y Previsión Social
2) Instrucción y Cultura
3) Comunicaciones y Transportes
4) Estudio, Protección y Fomento de la Economía Nacional
5) Diversos Servicios Públicos y Explotaciones Industriales

C) *Servicios Financieros*
1) Deuda Pública, Diversos Créditos y Subvenciones.

2. — CLASIFICACION DE INGRESOS

Al margen de las clasificaciones oficiales creemos conveniente mencionar dos clasificaciones de recursos, una de ellas publicada en el Boletín del Ministerio de Haciendo de Febrero de 1944, y otra realizada en un "Ensayo de Investigación de Finanzas" de la Facultad de Ciencias Económicas en el año 1939.

En el Boletín de Hacienda referido se publica una estadística de los ingresos del Estado de los últimos seis años los que se presentan clasificados en una nueva ordenación. En la parte expositiva se expresa que se han clasificado los ingresos primariamente según provenieran de fuentes impositivas o no impositivas, para luego en un análisis secundario clasificarlos según el impacto inicial de la carga.

La clasificación adoptada es la siguiente:

I — *Ingresos Impositivos*

Impuestos sobre las Importaciones
Impuestos sobre las Exportaciones
Impuestos sobre la Negociación de Divisas
Impuestos sobre las Ventas, Actos y Negocios
Impuestos sobre la Actividad Industrial, Comercial y Profesional
Impuestos sobre la Propiedad Inmueble
Impuestos sobre las Transmisiones a Título Gratuito
Impuestos sobre los Juegos
Impuestos sin clasificación.

II — *Ingresos no impositivos*

Utilidades de Entes Autónomos
Tasas
Proventos
Reintegros
Sin clasificación.

III — *Superavits Anteriores*

IV — *Utilidades de acuñación de Monedas*

La estructura de la clasificación comprende los dos primeros grandes grupos, pues según se expresa en la parte expositiva, los ingresos provenientes de superavits anteriores y de acuñación de monedas, se han clasificado en grupos especiales por ser extraordinarios.

Esta clasificación parecería inspirada en la propuesta por Shirras, por lo menos en lo que se refiere a la agrupación primaria de ingresos impositivos y no impositivos, aunque no podemos decir lo mismo de la clasificación secundaria de los impuestos.

Sin entrar a un análisis de esta clasificación merecen observarse los grupos "sin clasificación" que se incluyen tanto en los Ingresos Impositivos como en los no impositivos. Asimismo cabría formular ciertos reparos a la aparición del grupo de "Proventos" en los Ingresos no Impositivos, título éste que no caracteriza ni define categorías de renta alguna.

De los recursos incluídos en cada grupo merecen observarse principalmente la inclusión de "Herencias Yacentes" entre los "Impuestos sobre las Transmisiones a Título Gratuito", así como la de "Rentas de Lotería" entre los "Impuestos al Juego". Ambos recursos no son impuestos, el primero es un recursos extraordinario mientras el segundo es el producido de la explotación del juego.

En la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de Diciembre de 1940 (Año I, Nº 2) se publica un trabajo realizado en el Pre-Seminario de Finanzas (2º turno) titulado "Desarrollo de los ingresos públicos nacionales". En él se adopta una clasificación cuya estructura general es la siguiente:

1. — *Impuestos*

1.1. — *Indirectos*

1.1.01 Sobre la Importación y el Consumo
1.1.02 Sobre la Exportación
1.1.03 Sobre los Actos y Negocios

1.2 — *Directos*

1.2.01 Sobre la Propiedad Inmobiliaria
1.2.02 Sobre la Propiedad Mobiliaria
1.2.03 Sobre las Trasmisiones a títulos gratuitos
1.2.04 Sobre la Actividad Industrial, Comercial y Profesional
1.2.05 Sobre los Sueldos y Remuneraciones
1.2.06 Sobre los Gastos

2. — *Tasas*

2.01 Comunicaciones y Transportes
2.02 Servicios Aduaneros y Portuarios
2.03 Registros, Certificaciones y Actuaciones Judiciales
2.04 Inspección, Vigilancia y Contralor
2.05 Servicios Sanitarios
2.06 Publicaciones
2.07 Enseñanza Universitaria y Profesional
2.08 Diversos Servicios y Proventos

3. — *Contribuciones Especiales*

3.1 — *Contribuciones de Mejora*
3.1.01 Sobre la Propiedad Inmobiliaria

3.2 *Contribuciones Jubilatorias*
3.2.01 Sobre las Remuneraciones y Pasividades
3.2.02 Contribuciones Patronales

4. — *Ingresos de Monopolios Públicos*

4.01 Monopolios de juegos
4.02 Monopolio de Amonedación

5. — *Ingresos Patrimoniales*

5.01 Participación en la Utilidades de Organismos Estatizados
5.02 Contribuciones Diversas a Cargo de Organismos Estatizados
5.03 Reintegro de Servicios de Deudas por Organismos Estatizados
5.04 Intereses
5.05 Arrendamientos
5.06 Ventas del Dominio

6. — *Ingresos Varios*
6.01 Reintegros
6.02 Donaciones y Legados
6.03 Multas y Comisos
6.04 Varios y Eventuales

Estas clasificaciones las mencionamos a simple título ilustrativo por haber sido realizadas por organismos oficiales. La última mencionada, la de la Facultad de Ciencias Económicas, no tiene punto de comparación con las anteriores y en realidad no correspondería ser tratada en este trabajo pues comprende la clasificación de todos los recursos del Estado, cuando nos estamos refiriendo solamente a los recursos del Presupuesto General.

Las clasificaciones a que nos hemos referido precedentemente, con excepción de esta última encaran solamente el problema parcial que nos ocupa de los ingresos públicos del Presupuesto General. No obstante lo expresado hemos entendido que su mención correspondía realizarla por el interés que despierta y por provenir de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración que es la institución docente oficial en la materia que nos ocupa.

Prof. Israel Wonsewer
Profesor Agregado de Economía Política de la Facultad
de C. Económicas y de Administración

con la colaboración de los
Crs. Luis A. Faroppa y Enrique Iglesias

POLITICA DE SUBVENCIONES EN EL URUGUAY

I — CONSIDERACIONES GENERALES

1. — *Política Económica y Política Financiera.*

Entre los instrumentos a que recurre el Estado para el cumplimiento de una política intervencionista en el campo de la producción y del consumo, debe incluirse el sistema de las primas o subvenciones. El propósito de este trabajo es analizar en el Uruguay su importancia y reprecusiones durante el período 1940-1952. Para ello será necesario, en primer lugar, delimitar con la mayor precisión posible, el carácter general de la política económica y financiera de la época actual, su influencia sobre el aparato dinerario y, a través del mismo, sobre la producción y el consumo.

Si definimos como política económica, el conjunto de normas y medidas que adopta la autoridad pública para la consecución de determinados fines, en el sector económico, resulta sumamente difícil separar o deslindar los aspectos puramente financieros de esa política. Cuando el Estado se limitaba a cumplir ciertos fines fundamentales, y los factores económicos quedaban librados a su propio juego, era lógico y fácil indicar qué normas correspondían al sector público o al campo de las finanzas, y qué aspectos pertenecían al sector privado. Esa separación, en los hechos, se ha ido eliminando; el propio monto de los gastos e ingresos del Estado y su evolución creciente en relación con el total del ingreso nacional, es un índice de la influencia cada vez mayor de los gastos y recursos del Estado en la producción y distribución del ingreso nacional.

Por otra parte, la actividad financiera y, en consecuencia, la política financiera, están estrechamente conectadas con la actividad y la política dineraria. Si aceptamos el concepto moderno de la teoría del dinero como

una teoría general de la renta, no será suficiente el análisis simple de la actividad financiera, sino que será indispensable considerar los efectos redistributivos de los ingresos y gastos del Estado, ver si el volumen de renta creado por el gasto es igual al volumen confiscado a los contribuyentes y, si los sectores afectados por esta redistribución con los mismos o son distintos.

Al respecto, parece interesante destacar la posición de Kjeld Philip, ("La Política Financiera y la Actividad Económica") quien considera que, toda actividad financiera es una actividad de Caja. Cada intervención fiscal reduce o aumenta las existencias de caja de los ciudadanos, influyendo de esa manera sobre la actividad del sistema bancario y crediticio.

Como vivimos en una economía dineraria, a cada prestación económica corresponde un rendimiento compensatorio de Caja. De ahí la posición central que el estudio de la Caja, ocupa en el sistema económico.

Y si se considera el volumen del dinero que moviliza el Estado, será fácil apreciar la importancia que tiene el análisis de las repercusiones dinerarias de la actividad financiera.

2. — *Objetivos de una Política Económica.*

Los objetivos que se fijan los Estados no son permanentes; varían con el tiempo y el espacio. Cada época y cada país, cada etapa institucional, significan objetivos de distinta naturaleza.

A los efectos del presente trabajo, será indispensable, para apreciar la eficacia o no eficacia de la política de subvenciones, que tratemos de fijar cuáles son los objetivos que en nuestra época se consideran adecuados.

La tarea no es sencilla y para evitar entrar en consideraciones de orden político o de filosofía social, tendremos que aceptar aquellos objetivos que constituyan una especie de común denominador, aceptados en forma casi general.

Se aprecia que una política económica es adecuada cuando llena los siguientes objetivos:

a) Lograr la máxima producción a través de una ocupación plena de los factores productivos.

b) Lograr la mejor distribución del ingreso nacional, en forma tal, que cada uno de los integrantes de la comunidad obtenga el máximo de bienestar posible.

3. — *Concepto de Prima o Subvención.*

Consideraremos como subvención o prima a todo gasto del Estado efectuado con la finalidad deliberada de interferir directamente en la formación del precio de los bienes destinados al uso interno o a la exportación.

Dentro de esta definición, incluiremos como gasto del Estado el empleo de tipos cambiarios múltiples, es decir la concesión de tipos cambiarios especiales para favorecer ciertas importaciones o exportaciones.

En cambio, quedan fuera de la definición todas las medidas estatales de protección a la industria nacional realizadas a través de la eliminación de barreras aduaneras, de tratamientos especiales a las materias primas importadas, y en general todas las medidas que es posible adoptar para interferir en forma indirecta en la formación de los precios.

4. — *Clasificación de las Primas o Subvenciones.*

A) *Primas a la Producción.*

Es difícil delimitar en qué casos la prima otorgada puede ser considerada como subvención a la producción, y en qué casos, lo es al consumo. Un criterio de diferenciación aceptable sería el de efectuar la clasificación de acuerdo con el procedimiento de la fijación del precio. En general, cuando se trata de primas a la producción el precio se sigue estableciendo de acuerdo con las oscilaciones del mercado; salvo en los casos de productos exportables, en los cuales muchas veces, la prima es el medio para que la producción nacional, pueda alcanzar los niveles ya fijados por el mercado internacional.

Tampoco es un criterio claro de diferenciación el destino de los fondos; muchas veces, la prima al consumo es, en último término, una forma de subvencionar la producción.

Del punto de vista de la finalidad, las primas a la producción persiguen, en general, un objetivo de orden estructural, ya sea en el campo agrario como en el manufacturero. Ese objetivo puede referirse, tanto a una política de industrialización como a una reorientación en los tipos de producción encarados hasta el presente.

Las subvenciones a la producción, podemos dividirlas en dos grandes grupos a los efectos de facilitar el análisis de sus características y repercusiones:

1) Subvenciones a la producción agraria. Tienen una importancia especial en nuestro medio, por la gravitación que ejerce la producción agraria sobre la economía del país y la importancia que tiene en el comercio internacional. No requieren una delimitación especial, dado que la diferenciación surge de la propia naturaleza de la producción.
2) Subvenciones a la producción manufacturera. Abarcan todo el sector de la producción no vinculada en forma directa a la actividad agraria. Al referirnos a la realidad nacional, veremos la importancia que tienen y sus repercusiones sobre la economía del país.

B) *Primas al Consumo.*

En el párrafo anterior hemos intentado señalar los criterios de diferenciación entre primas a la producción y al consumo. Conviene agregar que las primas al consumo inciden en general sobre artículos de primera necesidad, con el propósito de mantener los precios de los mismos, rígidos o casi rígidos.

La subvención a ese tipo de mercancías, tiene como consecuencia el eliminar o atenuar la importancia del precio como regulador de la oferta y la demanda; se fundamenta en el hecho de que determinados bienes son básicos para la existencia normal de una comunidad y que dentro del marco de una política intervencionista, no pueden quedar librados sus precios a las oscilaciones del mercado.

5. — *Repercusiones de la Política de Primas o Subvenciones.*

Desde un punto de vista general, podemos clasificar las repercusiones económicas de la política de subvenciones, en dos grandes grupos: a) repercusiones dinerarias y b) repercusiones estructurales.

a) Repercusiones dinerarias. — Es evidente que todo gasto público significa un aumento de Caja en poder de los particulares, puesto que, comunmente y en una primera etapa, el gasto tiene que realizarse a expensas de la caja pública. En la etapa siguiente, el Estado obtendrá los recursos necesarios, mediante el retiro de ingresos de los particulares.

Será necesario analizar de qué sectores proceden los recursos y a cuáles se vuelcan y, apreciar, (dentro de lo posible) si el gasto crea la misma renta que se confisca con el recurso.

El primer resultado del gasto que realiza el Estado mediante la prima

o subvención será un aumento en la demanda de bienes y servicios que se dispersará a través de gran número de ramas productivas internas y que ejercerá influencia sobre el comercio internacional.

Por otra parte, los movimientos en la corriente dineraria, afectarán los recursos del Banco Central y de los Bancos Comerciales, influyendo en esa forma en el aparato crediticio, con las consecuencias lógicas sobre los medios de pago.

Pueden darse dos circunstancias distintas que inciden en forma fundamental sobre los resultados del gasto:

1) Existen factores desocupados.

En este caso, el aumento de caja de los particulares, al incrementar la demanda de los bienes y servicios, provocará un alza en los precios, que a su vez influirá dando lugar a un aumento en la ocupación. En los casos de precios rígidos, el crecimiento de los ingresos determinará un incremento en la inversión, y ésta a su vez, actuará sobre los factores desocupados, provocando su ocupación.

Deberá tenerse especialmente presente, en este análisis, las rigideces introducidas por los Contralores de Cambios, y la política a seguir para evitar que el incremento de ingresos se vuelque hacia el exterior, a través de nuevas importaciones, disminuyendo o eliminando la ocupación de factores.

2) Todos los factores están ocupados.

Cuando se ha llegado a una etapa de plena ocupación, los elementos sensibles a la cantidad, se vuelven sensibles al precio. Al incrementarse los ingresos a través de una política de gastos del Estado, se incrementa la demanda con las consiguientes repercusiones sobre el nivel de los precios. Esta elevación, al estar ocupados todos los factores y no poder lograrse un ascenso en el ingreso real, adquirirá un carácter inflacionario.

En cuanto a las repercusiones sobre la balanza de pagos, pueden atenuarse por medio de los Contralores de Cambios y por medio de la actuación sobre el nivel de importación y exportaciones.

Es conveniente agregar, al igual que en el caso anterior, que la masa dineraria volcada por el Estado a través del pago de las subvenciones, puede determinar movimientos en el aparato crediticio, debidos a la acción del Banco Central y del sistema bancario general, con sus repercusiones sobre el proceso inflacionario.

b) *Repercusiones estructurales.* — Las repercusiones de la política de subvenciones no se limitan al campo dinerario. En un plazo mediano o largo, pueden influir sobre la estructura económica de un país, a través de los precios y de los ingresos y, en consecuencia de las inversiones y la producción.

Los cambios estructurales pueden ser de tres tipos:

1) El primero se da cuando hay una redistribución de las actividades productivas de un sector a otro. Por ejemplo. En el caso de que una política de fomento intensifica la industria manufacturera en perjuicio de la agraria.
2) Dentro de un mismo sector, el cambio ocurre al estimularse el desarrollo de ciertas producciones en detrimento de otras. Por ejemplo: En el campo agrario, al establecer precios mínimos para ciertos cultivos, se consigue un aumento de los mismos con la consiguiente disminución de los restantes.
3) El tercer tipo se refiere a las variaciones que se introducen en el sector dedicado a la intermediación. Elllas son debidas a las reglamentaciones, rigideces, perturbaciones de precios, derivadas de la política de subvenciones.

6. — *Límites de la política de Subvenciones.*

Las políticas de subvenciones forman parte de una política económica general; no se concibe su realización en forma aislada, dado que no se podrían llenar los objetivos fijados.

Sentada esta premisa, los límites de la política de subvenciones, vendrán dados por los límites generales de una planificación económica, debiendo destacarse algunos elementos especiales que influyen en el caso que estamos considerando.

No podemos tener la pretensión de analizar en forma detallada las bases para una planificación económica. Nos limitaremos a destacar aquellos aspectos fundamentales que influyen en el caso de las subvenciones.

1) Conocimiento de la realidad nacional. Es indispensable una adecuada investigación de las grandes variables económicas en el plano nacional: ingreso, consumo, ahorro, inversión, comercio internacional.

   Asimismo, es preciso conocer las posibilidades estructurales

del país (población, recursos naturales, y técnicos) analizadas en función de los objetivos perseguidos.

2) Estudio de los mercados nacionales e internacionales. Mientras la economía se siga rigiendo por el mercado, el conocimiento del mismo, tanto en escala nacional como internacional, es básico para una política de subvenciones.

3) Posibilidades del ahorro nacional y de la inversión internacional. En la economía tecnificada de nuestros tiempos, la necesidad de capital es primordial. El mismo puede provenir de dos fuentes: el ahorro nacional y/o la inversión exterior.

4) Dominio de los factores dinerarios. Señalamos que las subvenciones constituyen un movimiento de caja; en consecuencia, es indispensable que la autoridad cuente con los instrumentos dinerarios adecuados para evitar que factores de orden monetario perturben el logro de los objetivos propuestos.

Además, deberá siempre tenerse presente, los obstáculos generales a una política de planificación, dentro del marco institucional y social de cada país, así como los elementos extra-económicos que inciden en el desarrollo del fenómeno social.

II. — LA POLITICA DE SUBVENCIONES EN EL URUGUAY

1. — *Criterios de Clasificación.*

Al aplicar los lineamientos esbozados en el capítulo I del presente trabajo al campo nacional, analizaremos dos grupos de primas o subvenciones; uno, el que se otorga a través del Fondo de Diferencias de Cambio y que, constituye, claramente, un gasto efectuado por el Estado; y otro, otorgado a través de la concesión de tipos cambiarios especiales. Este último requiere algunas aclaraciones. En primer lugar, sería indispensable fijar la verdadera paridad de nuestra moneda en el mercado internacional. No siendo esto posible, dado que stamos viviendo una economía dirigida, en que los cambios no oscilan libremente, sino que son fijados por la autoridad estatal, la solución que seguimos fué la de partir del tipo de exportación fijada para la producción básica (materias primas de origen agrario) y considerarlo (1.519) como el normal de exportación.

Resuelto este aspecto, hay que señalar que, fijada la paridad en 1.5190, todos los tipos de exportación por encima de esa paridad, significan, en los hechos, una subvención; puesto que dados los precios internacionales,

el cambio favorable, representa un ingreso mayor en moneda nacional para el exportador.

Comprendemos que este punto de vista puede ser objetable. Se podría sostener que la paridad de 1.5190 no es real, que si se permitiese la libre fijación del valor de nuestro signo monetario, el tipo exportador subiría. Sin embargo, mientras no se produzca una nueva alineación dineraria internacional, el mantenimiento de la actual paridad, implica que existe una producción rentable y otra que necesita tipos especiales para poder competir en el mercado internacional. Eso provoca además, efectos redistributivos entre los distintos sectores de la economía nacional, cuyo estudio consideramos de interés.

Por consiguiente, creemos, que a falta de otros elementos de juicio, el camino que hemos elegido es el más significativo en el momento actual. Los dos grupos de primas, serán estudiados en este trabajo, de acuerdo con el criterio de clasificación señalado en los lineamientos generales: primas a la producción, agraria y manufacturera, y primas al consumo.

2. — *Primas a la Producción Agraria.*

a) *Objetivos.* Entre los objetivos fundamentales perseguidos, debemos señalar los siguientes: 1) Incrementos de la producción Agrícola, en especial la producción triguera, con vistas a la autosuficiencia en materia alimentación. 2) Intensificación de la producción ganadera, por medio del mejoramiento de la explotación y del tipo de ganado.

La influencia mayor de esa política se ejerció sobre la producción triguera, como lógica consecuencia de las dificultades de abastecimiento surgidas en la post-guerra. Pero, además de ese factor de carácter transitorio, influyó también, el deseo de desarrollar una política agraria, tendiente a diversificar la producción; alejando así, al país, de la exclusiva dependencia de la producción ganadera.

Deberíamos considerar, si los objetivos señalados, encuadran dentro de las finalidades, que hemos sentado, como las normas a que se ajusta, en nuestra época, una política económica; pero, ese aspecto, requiere el análisis de los resultados y repercusiones de las medidas aplicadas, y esto, lo veremos en el capítulo correspondiente.

b) *Monto.* — Como se podrá apreciar por los cuadros que se transcriben a continuación, la parte mayor de las primas a la producción agraria, fueron pagadas con cargo al Fondo de Diferencias de Cambio; habiendo también, sin embargo, un pequeño monto, proveniente de la aplicación de tipos múltiples.

Años	Por Difer. de Cambio	Tipos Multp.	Total
1940	600.787.14	267.940.46	868.727.60
41	1:700.000.00	1:159.403.07	2:859.403.07
42	20.061.63	88.452.58	108.514.21
43	390.584.25	202.425.91	593.010.16
44	————	553.813.64	553.813.64
45	381.513.29	164.085.63	545.598.92
46	1:236.491.24	95.552.69	1:332.043.93
47 ..	18:000.000.00	63.803.28	18:063.803.28
48	18:593.442.96	85.042.67	18:678.485.63
49	31:634.119.01	681.782.24	32:315.901.25
50	25:708.532.98	4:923.921.82	30:632.454.80
51	28.991.138.98	1:290.465.72	30:281.604.70
52	30:053.901.67	2:729.441.93	32:783.343.60
	157:310.573.15	12:306.131.64	169:616.704.79

c) *Repercusiones.* — De acuerdo con la división hecha al efectuar as consideraciones generales, analizaremos las repercusiones en dos campos:

1) Dinerarias. — La masa más importante de las primas a la pro-ucción agraria, se produce en los años 1947/52 (el monto total alcanza la cifra de 162:562.686.58.)

Es precisamente en ese período, que se observa un ascenso en los ni-eles generales de precios y en los ingresos monetarios de la población.

El primer impacto de esos ingresos se vuelca en el sector agrario , como todos los índices existentes (ciertamente muy limitados) tienden indicar que, alrededor de los años 1947/48, se había llegado a la cupación de los factores productivos, no es aventurado afirmar que la asa dineraria lanzada al mercado, se derramó por los restantes sectores, ayendo como consecuencia una elevación de precios, primero en los roductos agrícolas y luego en las demás mercancías. Esta elevación, al o poder traducirse en un incremento de inversiones y de producción, tra-o como repercusión un alza de carácter inflaccionario.

Un índice de las conclusiones que señalamos, es la evolucción del rédito rural, concedido por el Banco de la República, que pasa de 5:371.176 en el año 1946 a 75:685.280 en el año 1952.

EVOLUCION DEL CREDITO RURAL

1940	11:875.323
1941	12:268.289
1942	14:370.305
1943	14:016.067
1944	17:362.600
1945	20:774.298
1946	25:371.176
1947	41:782.413
1948	64:896.222
1949	72:878.240
1950	69:568.609
1951	75:161.121
1952	75:685.280

En cuanto al volumen físico de la producción agraria, se mantiene en general estancado, con la excepción del trigo, cuyo crecimiento a raíz de la política de precios mínimos, es evidente, pero, sin superar, en forma notable, los niveles alcanzados en épocas normales.

VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION TRIGUERA

Año	*Area Sembrada*		*Producción*		*Valor de la cosecha*	
	Ha.	*Indice*	*Kilos*	*Indice*	*Pesos*	*Indice*
1940	471.414	100.—	269:467	100.—	16:437	100.—
1941	374.554	79.4	192:141	71.3	14:411	87.6
1942	454.363	96.4	371:975	138.—	28:828	175.4
1943	399.364	84.7	337:140	125.1	22:420	136.4
1944	331.371	70.3	300.630	111.6	21:886	133.2
1945	351.254	14.5	180:852	67.1	14:323	87.1
1946	354.090	75.1	216:595	80.4	18:974	115.4
1947	371.358	78.8	181:826	67.2	26.365	160.4
1948	504.947	107.1	423.542	157.1	80:131	487.5
1949	517.990	109.9	518.301	192.3	90:627	551.4
1950	516.489	109.6	451:976	167.7	s/d	
1951	495.661	105.1	434:729	163.2	"	
1952	583.902	123.9	477:588	177.2	"	

En resumen: de acuerdo con los elementos de juicio disponibles, no es aventurado afirmar que la masa dineraria volcada al mercado a través de las primas a la producción agraria, ejerció una influencia efectiva sobre el alza del nivel de precios, alza que, adquiere en los años de postguerra un carácter inflacionario.

En cuanto a los efectos de esa corriente dineraria sobre el ingreso nacional, es difícil de apreciar si el alza de precios que tuvo lugar en una primera etapa, influyó provocando un incremento del ingreso real. Es posible que más bien haya ocurrido el hecho de darse una desviación de ciertas producciones agrarias (ganaderas o agrícolas) hacia las subvencionadas. Como indicio de una evolución de este tipo, estaría el hecho de que, los índices generales de la producción agraria, muestran un estancamiento.

INDICES DE LA PRODUCCION AGRARIA

Años	*Volumen Físico*	*Volumen Monetario*
1940	100.—	100.—
41	94.7	101.—
42	95.2	108.9
43	89.7	109.2
44	102.—	133.6
45	92.3	124.7
46	102.3	181.7
47	94.8	191.1
48	102.—	262.1
49	102.—	s/dato

En el aspecto de la redistribución, tenemos que considerar los sectores de donde provienen los ingresos confiscados para pagar las subvenciones a la producción agraria.

El monto principal se ha liquidado con cargo a las diferencias cambiarias. En el supuesto de que el tipo de 1.5190 constituyó en el período que estamos estudiando, un precio remunerador para la exportación básica del país, los recursos provendrían de un impuesto general a las importaciones; en consecuencia las primas habrían sido pagadas por el encarecimiento general de las importaciones, extrayéndose ingresos de todos los sectores de la población, para favorecer en especial a uno, de la producción agraria, o sea el triguero.

No poseemos estudios de la renta nacional que nos permitan afirmar

si, en esta redistribución de ingresos, se han visto favorecidos los sectores de ingresos elevados o bajos.

En este sentido, no parece haberse seguido una política determinada puesto que, los precios mínimos y las subvenciones han sido otorgadas sin discriminación, no estableciéndose ninguna relación entre el monto de la prima y el nivel de ingresos del sector subvencionado.

2) Estructurales. — La política de subvenciones a través de precios mínimos ha tenido como consecuencia una reestructuración dentro de la producción agraria. Tierras hasta entonces dedicadas a la explotación ganadera pasaron a ser cultivadas, y es indiscutible que, en valores absolutos, se consiguió un aumento en la producción física de determinados cultivos. De este punto de vista, los objetivos perseguidos fueron cumplidos.

Estas transformaciones estructurales no siempre respondieron a un análisis profundo de la realidad nacional. Al respecto debemos señalar las críticas a la producción agraria de nuestro país que se hacen en el informe conjunto del Banco Internacional y F.A.O. Señalan que la política de subvenciones y precios mínimos ejercen un efecto sobre las tierras agrícolas que está muy lejos de ser enteramente beneficioso y que, se ha prestado demasiada poca consideración, a la necesidad primordial de reducir los costos de producción.

Finalmente, debemos señalar la importancia adquirida por la especulación y el alza desproporcionada del valor de las tierras, con las consecuencias económicas y sociales que ello representa.

d) *Límites.* — La política de subvenciones en el sector agrario está limitada por las conclusiones generales que hemos señalado en el párrafo 6, del Capítulo I. En su planeamiento fueron considerados los factores de orden circunstancial, sin tener presente los aspectos fundamentales que influyen en la ejecución de una política económica.

e) *Conclusiones.* — De acuerdo con lo expuesto, llegamos a la conclusión de que las subvenciones en el sector agrario, llenaron algunos de los objetivos perseguidos, en especial lograr el incremento de la producción triguera en una escala suficiente para abastecer las necesidades nacionales. No podemos afirmar, en cambio, que se hayan cumplido los objetivos generales que justifican una política de subvenciones. No se ha incrementado el nivel general de la producción agraria; de acuerdo con los índices señalados, el volumen físico de la misma, sigue practicamente estacionario. Tampoco parece haberse logrado una adecuada redistribución del ingreso, dado, que, los recursos para el sector agrario han sido extraídos de un impuesto general a las importaciones, y, su atribución, se ha hecho sin discriminar el nivel de ingresos del sector beneficiado.

3. — *Primas a la Producción Manufacturera.*

a) *Objetivos.* — Podemos señalar dos tipos fundamentales de objetivos:

1) Defensa de la producción manufacturera como una etapa intermedia en la protección a la producción agraria (ejemplos: industria frigorífica, industria del lino, industria del cuero); 2) Política de industrialización. Nuestro país no permaneció ajeno a las corrientes de industrialización de los países poco desarrollados. Trató de aprovechar las circunstancias especiales de la primera, y en especial, de la segunda guerra mundial, para incorporar a nuestro medio el progreso técnico, como forma de incrementar la ocupación y el ingreso nacional. Desaparecidos los elementos perturbadores de los mercados internacionales, se tendió a proteger a la industria nacional mediante subvenciones que le permitiesen seguir compitiendo con los países tradicionalmente manufactureros.

Los objetivos señalados coinciden, en sus lineamientos generales, con los que hemos indicado en el párrafo 2 del capítulo I. Sin embargo, en su aplicación y en sus repercusiones, no siempre las subvenciones llenaron los objetivos señalados. En los párrafos siguientes tendremos oportunidad de considerar esos aspectos.

b) *Monto.* — Las subvenciones a la producción manufacturera se han otorgado a través de dos grandes vías: 1) Subvenciones directas pagadas con rubros provenientes del Fondo de Diferencias Cambiarias. Estas subvenciones beneficiaron fundamentalmente a la industria frigorífica, tal como se desprende del siguiente cuadro:

SUBSIDIOS POR DIFERENCIA DE CAMBIO

Industria	1950	1951	1952	Totales
Lino		3:485.327.15	2:969.812.97	6:455.140.12
Cuero		851.538.77		851.538.77
Harina		3.540.92	100.000.00	103.540.92
Jabón y Sebo	187.087.23		35.336.36	222.423.59
Hotelera	1:153.041.41	3:600.000.00		4:753.041.41
Frigorífica	3:037.109.21	2:264.456.36	5:441.321.12	10:742.886.69
Vitivinícola	50.000.00		275.000.00	325.000.00
	4:427.237.85	10:204.863.20	8:821.470.45	23:453.571.50

El monto total en el período 1940/52, asciende a la suma de $ 24:396.611.77, distribuída en su casi totalidad en los años 50/52 entre cuatro actividades industriales: industria frigorífica, industria hotelera, industria del lino e industria del cuero. Debe señalarse que la subvención a la industria hotelera obedeció a razones circunstanciales, en especial a la baja del tipo de cambio con la República Argentina.

2) Subvenciones otorgadas a través de tipos cambiarios especiales para la exportación. La evolución de las mismas se resumen en el cuadro que se transcribe a continuación:

SUBSIDIOS POR TIPOS MULTIPLES
1940 - 1952

Industrias	*Monto*
Textil	63:281.561.60
Frigorífica	26:052.620.38
Cuero	11:977.580.89
Lino	10:258.711.12
	111:570.473.99

Los rubros fundamentales subsidiados, fueron, la industria textil, la industria frigorífica, la industria del cuero y la industria del lino.

c) *Repercusiones.*

1) Dinerarias. — De acuerdo con las cifras estadísticas que poseemos, surgiría la impresión de que, en el período en que se inició la aplicación de la intensa política de subvenciones a la producción manufacturera, (año 1947/48) la ocupación de mano de obra estaba llegando a su máximo. No estamos en condiciones de afirmar si esa plena ocupación de la mano de obra se hacía con el mejor aprovechamiento de los otros factores productivos.

Además, de acuerdo con las conclusiones de una publicación del Instituto, (1) en el año 1948, estábamos ya entrando en un período de carácter inflacionario. Esto implicaba una constante elevación de costos, elevación que colocaba a los sectores industriales de exportación en condiciones difíciles para enfrentar a una competencia de países más tecnificados

(1) "Elevación de Precios y Alza Inflacionaria en el Uruguay".

que el nuestro y que en ese momento, iniciaban su retorno a los mercados internacionales.

Esta situación se pretendió resolver con las subvenciones. La masa dineraria así volcada al mercado, contribuyó a agravar la espiral inflacionaria, con sus características de elevación de precios y costos, sin ir a la solución de fondo de los problemas planteados.

No obstante, hay que señalar que, al impulso de la constante elevación de salarios y, de la necesidad de abatir los costos, muchas industrias introdujeron mejoras tecnológicas las que repercutieron en un aumento de la producción y en una reducción de los costos.

Lamentablemente, no poseemos estadísticas de la producción industrial posterior a 1948; estadísticas que nos permitan indicar, si ha habido o no un acrecentamiento en el volumen físico de la misma. En consecuencia, no es posible señalar si se ha cumplido con el objetivo de incrementar el ingreso nacional.

En cuanto a los efectos redistributivos, hay que señalar dos períodos: 1) Hasta el año 1949, inclusive, la redistribución se hizo a partir del sector agrario (exportación a 1.5190) hacia el sector industrial, ya con subsidios directos de la Diferencia de Cambio, o a través de tipos especiales para la exportación. El hecho de que esa política haya servido para mantener la plena ocupación del factor trabajo, y que, en el período de intensificación de la misma, se observe un incremento en los salarios reales, puede ser un índice de que, la redistribución, se haya operado en los sectores económicamente elevados a los sectores bajos. Pero, es el caso de que también, se incrementaron las utilidades de los empresarios, y, en consecuencia, no podemos sacar una conclusión definitiva de este aspecto. 2) A partir del año 1949, (5 de octubre) se sumó a la fuente de recursos del numeral anterior, uno nuevo; al crearse el tipo de importación de 2.45 para los artículos de tercera categoría. Así fué posible otorgar tipos compradores superiores a 1.90, con los cuales se creaba una corriente redistributiva de los sectores económicamente pudientes hacia el sector industrial. Creemos que, de esta manera y en este aspecto, la subvención cumple los objetivos señalados al comienzo del trabajo.

2) *Estructurales.* — La política de subvenciones ha contribuído al mantenimiento e intensificación de industrias ya existentes y a la creación de nuevas empresas, con las repercusiones consiguientes sobre la inversión, el consumo, el ahorro y el ingreso, así como los aspectos sociales (reparto de la población, crecimiento de las ciudades, redistribución de la mano de obra, etc.)

Las transformaciones estructurales operadas significaron en general, un incremento en la producción industrial. No podemos afirmar, dada la carencia de cálculos al respecto, si repercutieron en un sentido favorable sobre el ingreso real del país; parecería, sin embargo, que ejercieron una influencia positiva sobre el de vastos sctores incorporados a las actividades industriales.

d) *Límites.* — La política de industrialización y, en consecuencia, las subvenciones otorgadas dentro del marco de esa política, está limitada por una serie de factores, que del punto de vista general han sido señalados en el párrafo 6 del Capítulo I. Debemos destacar entre ellos, la insuficiencia de capitales, la formación de la mano de obra necesaria, y el problema del mercado. Además, tiene una importancia especial la consideración de los costos y, las repercusiones de la industrialización sobre el ingreso real del país.

Todos estos factores, que solamente pueden ser apreciados dentro del marco de un plan general, no fueron especialmente tenidos en cuenta en las subvenciones otorgadas durante el período analizado. Rigió una política empírica, movida fundamentalmente por razones circunstanciales.

e) *Conclusiones.* — En lo que se refiere a la producción, parecería que la política de primas influyó para lograr cierto aumento en los volúmenes físicos y, además, para introducir mejoras tecnológicas en algunas actividades industriales.

En la faz monetaria, la masa dineraria volcada en el mercado tendió a agravar el proceso inflacionario.

Con respecto a la redistribución de ingresos, no es posible determinar conclusiones de carácter general; puede sin embargo, deducirse de los elementos estadísticos existentes, un incremento en los salarios reales de los trabajadores industriales.

En cuanto a las repercusiones estructurales, ellas se han operado debido a la nueva distribución de actividades económicas, al proceso de industrialización y a la introducción del progreso técnico, con todas las consecuencias de orden social que estos factores implican. Se puede hacer notar que ha faltado un plan de carácter general que abarcase las variables económicas fundamentales; las medidas de política se aplicaron con un sentido empírico y de acuerdo al desarrollo de los acontecimientos.

4. — *Subvenciones al Consumo.*

a) *Objetivos.* — El objetivo directo de las subvenciones al consumo, es la estabilización del precio de ciertas mercancías de importancia básica

(carne, pan, leche); se considera que el consumo de las mismas no puede quedar librado a las oscilaciones del mercado, y que el Estado debe ponerlas al alcance de todos los sectores de la población.

No siempre esas subvenciones son al consumo. Al desaparecer el mercado como elemento regulador, no es posible establecer en forma rigurosa si los precios de las mercaderías mencionadas, oscilarían por encima o por debajo del fijado por la autoridad pública. La subvención sería al consumo en el primer caso; en el segundo, se transformaría en una forma indirecta de subvencionar al productor o al intermediario.

Además del objetivo señalado, estabilización de precios, también se trata de lograr una nueva distribución de los ingresos; tomando los de los sectores económicamente elevados, se pretende asegurar a los pocos pudientes, el consumo de las mercancías indispensables, a precios bajos.

b) *Monto.* — Las subvenciones al consumo se han otorgado principalmente a través del Fondo de Diferencias Cambiarias. Reciben su mayor impulso desde el año 1947 y, se otorgan en especial a tres productos: leche, carne y pan, como se podrá apreciar en el cuadro que se transcribe a continuación:

SUBSIDIO AL CONSUMO POR DIFERENCIA DE CAMBIO

Año	*Leche*	*Carne*	*Pan*
1947	1:611.811.18	950.000.00	————
48	7:686.428.57	2:076.435.59	480.000.00
49	11:774.686.31	3:700.000.00	480.000.00
50	11:482.827.09	13:189.247.17	532.754.91
51	14:501.214.31	15:095.821.36	228.000.00
52	10:686.087.65	10:587.277.87	1:530.641.76
	57:743.055.11	45:598.781.99	3:251.396.67

c) *Repercusiones.*

1) *Dinerarias.* — Podemos señalar dos tipos de repercusiones dinerarias. El primero proviene del aumento del poder de consumo de vastas capas de la población, por menor gastos en artículos de demanda rígida (pan, leche, carne); ese aumento de poder de consumo se vuelca hacia otras mercancías, provocando una tonificación general en la demanda y, a través de la misma, un incremento de la producción. Si los factores de la producción estuviesen ocupados (caso de nuestro país en el período 1948-

950) el aumento de la demanda puede traducirse en un alza de precios de carácter inflacionario.

El segundo tipo de repercusión obra a través de la masa dineraria que reciben los productores. Esa masa dineraria proviene a su vez del Fondo de Diferencias Cambiarias, o sea de una elevación general de los precios de importación (dentro del supuesto en que nos hemos colocado). De ahí que, en conjunto pueda deducirse que, finalmente se traduzca en una elevación de precios, la cual puede tener o no carácter inflacionario según que, la situación sea de plena ocupación o no lo sea.

En cuanto al aspecto redistributivo, parecería evidente que en la primera etapa, existe una redistribución de los sectores poderosos económicamente a los sectores bajos. Los recursos provienen de las empresas, los importadores, los intermediarios, y favorecen el consumo de bienes indispensables. Las repercusiones secundarias se traducen en un alza de los precios de otras mercancías menos estrictamente necesarias y cuyo consumo afecta a sectores económicamente más pudientes.

2) *Estructurales.* — En el sector agrario, los precios mínimos de algunos productos, caso de la leche, han influído para orientar de manera diferente la producción. Así, la explotación lechera ha desplazado a otras, con las consiguientes consecuencias económicas y sociales. Como el gran mercado consumidor de esa producción es la Capital de la República, y dentro de ella existe un régimen de carácter monopólico, de hecho toda la actividad de ese sector aparece intervenida y reglamentada por el Estado.

Consecuencias semejantes ha traído el precio rígido de la carne, donde además, los precios fijados para el mercado nacional, repercuten en la industria frigorífica que trabaja para la exportación.

En lo que se refiere al sector industrial, los precios mínimos al asegurar un cierto rendimiento por encima del costo, pueden tener como consecuencia trabar el desenvolvimiento tecnológico de esas actividades y su propia eficiencia, del punto de vista de sus costos de producción.

d) *Límites.*

Al considerar las subvenciones a la producción agraria y manufacturera, hemos señalado los límites de esa política, — límites que pueden extenderse a las subvenciones al consumo.

En realidad, para una aplicación correcta de una política de ese tipo, la cual, muchas veces, representa beneficios sociales indiscutibles, se requiere conocimiento y manejo adecuado de los distintos factores que regulan los fenómenos económicos. Así se hace indispensable contar con cálculos sobre el ingreso nacional por sectores, sobre el consumo nacional,

también por sectores, sobre costos de producción; y analizar a fondo los efectos redistributivos de las normas aplicadas con sus consecuencias sobre la producción.

Finalmente habría que agregar que, las subvenciones al consumo están limitadas por los recursos que posee el país. Como toda otra política redistributiva, el último término, depende del nivel del ingreso nacional.

e) *Conclusiones.*

En lo que se refiere a los objetivos, en este caso, se logró la estabilización de los precios de artículos considerados de consumo indispensable: pan, carne y leche.

En cuanto a las repercusiones dinerarias, se tradujeron durante el período analizado, en un aumento del poder de consumo de grandes sectores de la población, con sus efectos consiguientes sobre la demanda y la producción. En los años 1948/950, ese incremento de la demanda, por hallarse los factores totalmente ocupados, pudo influir en el alza de los precios, alza que asumió carácter inflacionario.

En el aspecto redistributivo, las subvenciones al consumo significan una redistribución de ingresos de sectores más pudientes a sectores de ingresos bajos.

En relación a los cambios estructurales, se produjo una orientación en el sector agrario hacia la actividad lechera, en especial en la llamada cuenca lechera de la Capital.

En el sector manufacturero y, también en el sector agrario, la existencia de precios rígidos, y de utilidades aseguradas, pudo significar falta de impulso hacia el progreso tecnológico y reducción en los costos de producción.

Finalmente, debe señalarse que, al igual que en los casos analizados anteriormente, la política de subvenciones al consumo se aplicó en forma empírica, tratando de resolver los problemas circunstanciales, sin un plan orgánico ni un análisis previo de la realidad nacional.

5. — *Conclusiones Generales.*

Al estudiar cada uno de los capítulos se han deducido las conclusiones correspondientes. Trataremos ahora de extraer las de carácter general.

Objetivos. — En lo que se refiere a los objetivos perseguidos, no han formado parte de un plan orgánico total. No se han tenido presentes las grandes variables económicas en escala nacional (ingreso, producción, consumo, ahorro, inversión) ni se ha contado con los elementos estadísticos indispensables para la aplicación de una política intervenida. En muchas

oportunidades, las medidas de subvención han respondido a razones de carácter circunstancial, con el propósito de resolver problemas del momento.

No se ha puesto siempre el acento en los dos aspectos que hemos señalado como fundamentales para una política económica: incremento del ingreso y/o producción nacional y mejor distribución del mismo entre los distintos sectores de la población.

Repercusiones Dinerarias. — El período de intensificación de la política de las primas (años 1947/51) coincide con una alza general de precios de carácter inflacionario. La masa dineraria volcada al mercado mediante tal política, pracería haber influído para intensificar este proceso. Debe, sin embargo, señalarse, que ella puede haber influído en la introducción de mejoras tecnológicas en algunos sectores industriales y, a través de las mismas, en una intensificación de la producción y abatimiento de los costos.

Ha faltado el intrumento de contralor adecuado de los medios monetarios, para evitar que las subvenciones influyesen en el sentido de intensificar ese proceso del alza inflaccionaria, que parecería haberse iniciado en el año 1948.

Repercusiones Estructurales. — En el sector agrario se ha producido una reorientación de los cultivos hacia las producciones subvencionadas. Esa orientación, útil en determinadas circunstancias (sobre todo en la post guerra) no se ha efectuado mediante un estudio adecuado de los costos de producción y de su influencia final sobre el total del ingreso derivado del sector agrario.

En el manufacturero, se ha tendido a intensificar la industrialización del país. No existen datos sobre la producción después del año 1948. Es posible que se haya producido un incremento; la falta de cálculos del ingreso nacional no permite indicar las repercusiones de ese aumento y, si han sido favorables o no.

Ha faltado el instrumento de contralor adecuado de los medios monetaprevio de la realidad nacional, de las posibilidades de mercados, nacionales e internacionales, y de las necesidades de inversión para ese proceso industrializador.

En cuanto a las subvenciones al consumo, ellas han influído en forma acumulativa, con respecto a las repercusiones ya señaladas dentro de los sectores agrarios y manufactureros.

En Resumen: Conceptuamos que la política de subvenciones no puede aplicarse en forma aislada. Ella constituye un aspecto de la política económica nacional, y en consecuencia, si se acepta una posición intervencionista, debe ubicarse dentro del marco de un plan total. Este plan

debe formularse considerando las principales variables de la economía nacional, y sus relaciones en la economía internacional.

Al fijar los objetivos y al considerar los medios para el logro de los mismos, deberá tenrese especialmente presente, las repercusiones dinerarias y estructurales y, los límites existentes para una políitica económica, en un país de las características del Uruguay.

6. — *Bases para una Política de Subvenciones.*

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, consideramos que se debería, en nuestro país, ir hacia una reestructuración de la política de subvenciones. Creemos, que para esa nueva estructuración podrían ser bases aceptables las siguientes:

a) Debe formar parte de un plan económico general, con objetivos claramente señalados, previo un estudio de la realidad nacional e internacional.

b) Las subvenciones no pueden tener un carácter permanente; deben encararse como un instrumento transitorio para alcanzar objetivos como los que hemos señalado, o para resolver situaciones de emergencia derivadas de circunstancias extra económicas.

c) Deberá considerarse en forma especial el período del ciclo económico en que se utilizan. Su aplicación puede tener justificación como un medio anticíclico, para facilitar la ocupación de todos los factores. En cambio, en el auge, constituyen un elemento acumulativo para el alza inflacionaria de los precios.

d) El costo de producción es un aspecto fundamental para la aplicación de la política de subvenciones. Desaparecido o atenuado el costo como elemento regulador de la producción, se introducen en el mecanismo económico factores rígidos, que pueden conducir a un estancamiento en el volumen producido, en los medios técnicos utilizados y en la eficacia. De ahí que conceptuemos que esa política deba tener como elemento de contralor constante el costo.

e) En el aspecto redistributivo, deberá siempre vigilarse que el volumen de ingresos confiscados por la autoridad pública para el pago de la subvención, no sea mayor que el volumen de renta creado por la misma.

Determinados objetivos, como el de asegurar a las clases de ingresos bajos, el consumo de mercancías consideradas fundamentales, pueden lograrse mediante la elevación del nivel de ingresos de esos sectores. En esa forma, se evitaría el estable-

cimiento de precios rígidos que significa extender a todas las capas sociales los beneficios perseguidos por las de ingresos bajos.

f) Finalmente, deberá dotarse al Estado de todos los medios necesarios para la apdicación de cualquier tipo de política intervencionista. Nos referimos a los estudios estadísticos, a los cálculos del ingreso nacional, y su distribución por sectores, para poder analizar los efectos de la intervención estatal. Deberán organizarse los Institutos que permitan el contralor de los aspectos dinerarios (Banco Central, Bancos de Inversión) y de los aspectos reales (institutos agrarios, industriales).

De lo contrario, el planteamiento y la aplicación de la política económica, se hará en forma empírica y circunstancial; y a las dificultades intrínsecas del intervencionismo, se sumará la falta de los elementos más indispensables para la ejecución de las normas aprobadas.

(Trabajo del Instituto de Economía Monetaria y Bancaria, de la Facultad).

SUBSIDIOS POR DIFERENCIA DE CAMBIO

CUADRO Nº 2

PRODUCCION

		1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
AGRARIA	Trigo	———	1:700.000.00	20.061.63	———	———	———	1:192.511.24
	Papa	———	———	———	———	———	———	———
	Lino	———	———	———	———	———	———	———
	Avicultura	———	———	———	———	———	———	———
	Arroz	———	———	———	———	———	———	———
	Cueros	———	———	———	———	———	———	———
	Fletes	———	———	———	———	———	———	———
	Fomento Ganadero	473.938.99	———	———	———	———	381.513.29	———
	Fomento Agrícola	———	———	———	390.584.25	———	———	43.980.00
	Ayuda Agrícola	126.848.15	———	———	———	———	———	———
	Avena	———	———	———	———	———	———	———
	Maíz	———	———	———	———	———	———	———
	Sub-Total	600.787.14	1:700.000.00	20.061.63	390.584.25	———		1:236.491.24
MANUFACTURERA	del Cuero	21.337.81	86.748.72	32.280.01	68.770.75	57.214.65	381.513.29	———
	de la Harina	———	———	———	———	80.008.63	———	———
	del Jabón y Sebo	———	———	———	———	———	———	———
	de la Dolomita	———	———	———	———	———	———	———
	Hotelera	———	———	———	———	———	———	———
	Frigorífica	———	———	———	———	———	———	———
	Vitivinícola	———	———	———	———	———	———	———
	del Lino	———	———	———	———	———	———	———
	Sub-Total:	21.337.81	86.748.72	32.280.01	68.770.75	137.223.28	———	———
CONSUMO	Leche	———	———	———	———	———	161.123.90	512.828.48
	Carne	———	———	———	150.000.00	50.000.00	———	———
	Pan	———	———	———	———	———	———	8:500.000.00
	Papa	———	———	———	———	19.056.31	———	———
	Pescado	———	———	———	———	———	———	———
	Azúcar	———	———	———	———	87.028.45	244.371.38	272.909.55
	Sub-Total	———	———	———	150.000.00	156.084.75	405.495.28	9:285.738.03
	GENERAL:	622.124.95	1:786.748.72	52.341.64	609.355.00	293.308.04	787.008.57	10:522.229.27

FUENTE: Datos proporcionados por el Banco República y elaborados por este Instituto. Corresponden a movimientos de Caja, no habiéndose incluído, por la tanto, el déficit de la Cuenta respectiva al 31 de Diciembre de 1952.

SUBSIDIOS POR DIFERENCIA DE CAMBIO

CUADRO Nº 2

		1947	1948	1949	1950	1951	1952	TOTALES
PRODUCCION	AGRARIA							
		Trigo	18:000.000.00	16:500.000.00	25:000.000.00	23:000.000.00	24:000.000.00	27:006.000.00	136:418.572.87
		Papa	———	———	148.500.00	17.294.09	———	———	165.794.09
		Lino	———	———	29.796.75	49.226.36	209.308.00	———	288.331.11
		Avicultura	———	———	———	253.722.95	———	———	253.722.95
		Arroz	———	———	———	93.386.81	527.358.43	313.948.86	934.694.10
		Cueros	———	224.226.91	255.822.26	131.340.84	———	368.323.48	979.713.49
		Fletes	———	119.220.22	———	324.967.41	1:246.656.95	104.920.82	1:795.785.40
		Fomento Ganadero	———	500.000.00	6:200.000.00	1:812.382.32	2:769.852.00	2:241.505.03	14:379.191.63
		Fomento Agrícola	———	1:000.000.00	———	26.212.20	———	19.203.48	1:479.979.93
		Ayuda Agrícola	———	249.995.83	———	———	———	———	376.843.98
		Avena	———	———	———	———	303.929.30	———	203.929.30
		Maíz	———	———	———	———	34.034.30	———	34.034.30
		Sub-Total:	18:000.000.00	18:593.442.26	31.634.119.01	25:708.532.98	28:991.138.98	30:053.901.67	157:310.573.15
	MANUFACTURERA	del Cuero	———	———	———	———	851.538.77	———	1:117.890.71
		de la Harina	580.080.55	———	———	———	3.540.92	100.000.00	763.630.10
		del Jabón y Sebo	———	———	———	187.087.23	———	35.336.36	222.423.59
		de la Dolomita	———	———	———	9.298.31	7.300.84	———	16.599.15
		Hotelera	———	———	———	1:153.041.41	3:600.000.00	———	4:753.041.41
		Frigorífica	———	———	———	3:037.109.21	2:264.456.36	5:441.321.12	10:742.886.69
		Vitivinícola	———	———	———	50.000.00	———	275.000.00	325.000.00
		del Lino	———	———	———	———	3:485.327.15	2:969.812.97	6:455.140.12
		Sub-Total:	580.080.55	———	———	4:436.536.16	10:212.164.04	8:821.470.45	24:396.611.77
CONSUMO		Leche	1:611.811.18	7:686.428.57	11:774.686.31	11:482.827.09	14:501.214.31	10:686.087.65	58:417.007.49
		Carne	950.000.00	2:076.435.59	3:700.000.00	13:189.247.17	15:095.821.36	10:587.277.87	45.798.781.99
		Pan	———	480.000.00	480.000.00	532.754.91	228.000.00	1:550.641.76	11:751.396.67
		Papa	———	85.268.74	———	———	328.650.62	———	432.975.67
		Pescado	———	———	———	23.589.69	3.573.50	———	277.163.19
		Azúcar	250.000.00	———	———	———	50.000.00	———	1:104.309.38
		Sub-Total	2:561.811.18	10:492.864.16	16:039.955.05	25:228.418.86	30:657.259.79	22:804.007.28	117:781.634.39
		GENERAL:	21:141.891.73	29:086.307.12	47:674.074.06	55:373.488.00	69.860.562.81	61:679.379.40	299:488.819.31

FUENTE: Datos proporcionados por el Banco República y elaborados por este Instituto. Corresponden a movimientos de Caja, no habiéndose incluído, por lo tanto, el déficit de la Cuenta respectiva al 31 de Diciembre de 1952.

SUBSIDIOS POR TIPOS MULTIPLES CUADRO Nº 1

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Lana lavada	936.579.77	581.777.35	342.883.22	209.778.07	291.868.19	218.034.33	203.727.46
Ind. Frigorífica	470.127.00	1:161.132.62	367.233.75	870.928.36	1:583.372.59	1:499.314.15	1:581.242.97
Ind. del Cuero	861.905.26	763.674.17	65.776.36	183.411.48	643.588.12	72.817.35	1:442.456.94
Maquinarias	11.590.81	4.682.69	———	2.577.00	60.967.22	1.813.54	———
Portland	1.333.92	7.656.00	228.51	42.746.57	51.667.78	205.427.87	78.881.72
Minería	12.355.43	———	6.073.10	8.181.17	———	35.396.15	30.734.65
Hilados	97.598.88	1:091.392.73	694.777.71	958.835.55	1:101.107.58	1:255.022.58	710.622.62
Ind. del Lino	98.289.66	———	———	———	196.295.58	180.157.01	242.475.53
Harina		———	———	21.601.13	———	283.939.08	———
Girasol		———	———	———	———	———	———
Sal		———	———	———	———	———	———
Maní		———	———	———	———		4:290.141.89
Sub-Total:	2:489.780.73	3:610.315.56	1:476.972.65	2:298.059.33	3:928.867.06	3:751.922.06	———
Lana Sucia	———		78.239.89	20.350.34	18.130.19	28.290.90	33.673.04
Cueros	107.19	15.167.23	10.212.69	6.926.92	40.891.08	23.578.12	———
Lina	42.891.48	1:004.495.74	———	122.562.19	———	———	———
Granja	131.949.70	97.722.58	———	2.896.71	400.401.76	781.82	10.623.54
Plumas	92.694.34	1.218.00	———	———	9.112.43	———	———
Arroz	297.75	40.799.52	———	———	———	———	———
Trigo	———	———	———	———	———	———	———
Animales en pie	———	———	———	49.689.75	85.278.18	111.434.79	51.246.11
Sub-Total:	267.940.46	1:159.403.07	88.452.58	202.425.91	553.813.64	164.085.63	95.552.69
GENERAL:	2:757.721.19	4:769.718.63	1:565.425.23	2:500.485.24	4:482.680.70	3:916.007.69	4:385.694.58

FUENTE: Datos estadísticos proporcionados por el Banco de la República y elaborados por este Instituto.

SUBSIDIOS POR TIPOS MULTIPLES CUADRO Nº 1

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	TOTALES
Lana lavada	———	———	101.573.02		———	———	2:886.221.41
Ind. Frigorífica	577.661.12	1:388.964.48	1:436.446.70	é:421.450.29	2:195.089.82	6:499.656.53	26:052.620.38
Ind. del Cuero	333.452.56	424.516.50	714.669.38	3:059.791.03	2:202.265.50	1:209.266.24	11:977.580.89
Maquinarias	———	———	25.033.38	1.020.47	———	———	107.685.11
Portland	36.619.34	———	———	———	———	———	424.561.71
Minería	27.323.83	3.158.10	9.894.04	27.483.66	———	———	160.600.13
Hilados	105.601.64	622.182.50	1:359.734.08	16:453.200.85	18.282.516.88	20:548.968.00	63:281.561.60
Ind. del Lino	836.343.70	368.354.52	4:802.777.32	2:315.615.57	1:218.402.23	———	10:258.711.12
Harina	———	———	———	———	———	———	305.540.21
Girasol	———	———	810.074.47	1:936.364.62	170.474.66	———	2:916.913.75
Sal	———	———	1.349.59	———	———	———	1.349.59
Maní	———	———	346.849.38	38.151.21	6.391.22	———	391.391.81
Sub-Total:	1:917.002.19	2:807.176.10	9:608.401.36	30:253.077.70	24:075.140.31	28:257.880.77	118:764.737.71
Lana Sucia	———	———	131.998.83	———	———	———	277.010.15
Cueros	10.538.40	7.726.90	341.846.18	2:412.307.41	57.119.62	———	2:960.094.78
Lina	———	———	131.161.43	87.684.63	———	———	1:388.795.47
Granja	———	28.884.87	16.050.52	202.463.18	———	———	881.151.14
Plumas	9.895.55	5.929.14	17.193.62	6.154.39	———	———	60.424.42
Arroz	———	———	245.92	810.496.74	1:221.505.18	2:092.793.72	4:258.535.42
Trigo	———	———	———	———	———	636.648.21	636.648.21
Animales en pie	43.369.33	42.501.76	43.285.74	1:404.815.47	11.840.92	———	1:843.472.05
Sub-Total:	63.803.28	85.042.67	681.782.24	4:923.921.82	1:290.465.72	2:729.441.93	12:306.131.64
GENERAL:	1:980.805.47	2:892.218.77	10:290.183.60	35.176.999.52	25:365.606.03	30:987.322.70	131:070.869.35

FUENTE: Datos estadísticos proporcionados por el Banco de la República y elaborados por este Instituto.

Cuadro Nº 3

SUBSIDIOS A LA PRODUCCION MANUFACTURERA

Total	*Por Tipos múltiples*	*Por Dif. de Cambio*	*Años*
1940	21.337.81	2:489.780.73	2:511.118.54
1941	86.748.72	3:610.315.56	3:697.064.28
1942	32.280.01	1:476.972.65	1:509.252.66
1943	68.770.75	2:298.059.33	2:366.830.08
1944	137.223.28	3:928.867.06	4:066.090.34
1945	———	3:751.922.06	3:751.922.06
1946	———	4:290.141.89	4:290.141.89
1947	580.080.55	1:917.002.19	2:497.082.74
1948	———	2:807.176.10	2:807.176.10
1949	———	9:608.401.36	9:608.401.36
1950	4:436.536.16	30.253.077.70	34:689.613.86
1951	10:212.164.04	24:075.140.31	34:287.304.35
1952	8:821.470.45	28:257.880.77	37:079.351.22
	24:396.611.77	118:764.737.71	143:161.349.48

Cuadro Nº 4

SUBSIDIOS A LA PRODUCCION AGRARIA

Total	*Por Tipos múltiples*	*Por Dif. de Cambio*	*Años*
1940	600.787.14	267.940.46	868.727.60
1941	1:700.000.00	1:159.403.07	2:859.403.07
1942	20.061.63	88.452.58	108.514.21
1943	390.584.25	202.425.91	593.010.16
1944	———	553.813.64	553.813.64
1945	381.513.29	164.085.63	545.598.92
1946	1:236.491.24	95.552.69	1:332.043.93
1947	18:000.000.00	63.803.38	18:063.803.28
1948	18:593.442.96	85.042.67	18:678.485.63
1949	31:634.119.01	681.782.24	32:315.901.25
1950	25:708.532.98	4:923.921.82	30:632.454.80
1951	28:991.138.98	1:290.465.72	30:281.604.70
1952	30:053.901.67	2:729.441.93	32:783.343.60
	157:310.573.15	12:306.131.64	169:616.704.79

CUADRO Nº 5

SUBSIDIOS AL CONSUMO

Años	*Por Difer. de Cambio*
1940	———
1941	———
1942	———
1943	150.000.00
1944	156.084.76
1945	405.495.28
1946	9:285.738.03
1947	2:561.811.18
1948	10:492.864.16
1949	16:039.955.05
1950	25:228.418.86
1951	30:657.259.79
1952	22:804.007.28
Total:	117:781.634.39

NOTAS Y COMENTARIOS

LA ECONOMIA DE LA EMPRESA EN LA UNIVERSIDAD

La Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Uuniversidad de Madrid, siguiendo las directrices contenidas en su Reglamento, en lo que se refiere a la Licenciatura de Ciencias Económicas, y las exigencias que en el mismo y en la Ley de Ordenación Universitaria se establecen para el período del Doctorado, ha organizado tres ciclos de estudios para la obtención del grado de Doctor en Economía, uno de los cuales está dedicado a la Economía de la empresa.

Por la importancia que revisten tales estudios, que tiende a introducir mejoras en la dirección y gestión de las empresas y, por tanto, en la Economía española, insertamos a continuación el plan de enseñanza establecido para dicho Doctorado, grado cuya obtención exige además la presentación de una tesis en que se recoja la labor de investigación realizada personalmente.

Cursos

"Economía y organización de empresas" (dos cuatrimestres), a cargo del Catedrático de la Facultad D. José Castañeda.

"Fundamento de Tecnología industrial" (dos cuatrimestres), por el Ingeniero Industrial D. Luis Auguet Durán, Director General de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, Vocal de la Comisión Técnica de Trabajo, del Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo.

"Organización de contabilidades y técnica de la consolidación de balances" (dos cuatrimestres).

Seminarios

"Cálculo de costes y análisis de Empresas" (dos cuatrimestres), por D. José Castañeda.

"Relaciones de la empresa con el personal" (un cuatrimestre) po D. Roberto Cuñat, Licenciado en Ciencias Políticas y Económicas, Jefe d Personal de "Standard Eléctrica, S. A.".

"Derecho Industrial" (un cuatrimestre), por D. Eugenio Pérez Botij Catedrático de la Facultad.

"Política de precios" (un cuatrimestre), por D. Huberto Villar, Pro fesor Adjunto de la Facultad.

"Análisis y prospección de mercados" (un cuatrimestre), por Do Emilio de Figueroa Martínez, Profesor Encargado del Curso de la Facultad

RESOLUCIONES DE CARACTER ECONOMICO DE LA ASAMBLEA DE LAS NACIONES UNIDAS

La Organización de las Naciones Unidas ha dado a conocer reciente mente, en sus publicaciones oficiales, las resoluciones de carácter econó mico emanadas de su última Asamblea General. De estas resolucione presentamos a continuación algunas de interés para estos países:

Desarrollo Económico. La Comisión Económica y Financiera aprob una resolución, compuesta de tres partes, que prevé medidas para acele rar la realización de los planes para el financiamiento del desarrollo eco nómico.

En la primera parte se encarga al Consejo Económico y Social qu presente, en la próxima reunión de la Asamblea, un plan detallado par el establecimiento de un fondo especial para ayudar a financiar me diante concesiones y empréstitos a largo plazo e interés bajo proyecto básicos que no se amortizan por sí mismos. Se encomienda al Consej Económico y Social tener en cuenta la necesidad que hay de prestar aten ción especial "al problema del financiamiento internacional del desarroll económico y social, a través de la cooperación internacional dentro de marco de las Naciones Unidas".

La segunda parte manifiesta la esperanza de que el Consejo Econó mico y Social y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento terminen su trabajo sobre la proposición, en la actualidad objeto del mayo estudio por parte del Banco, relativa a la creación de una financiacier internacional, que ayude a financiar empresas pruductivas en los país insuficientemente desarrollados. Encarga al Consejo que informe en l próxima reunión ordinaria de la Asamblea sobre el progreso logrado este respecto.

La tercera parte llama la atención sobre la necesidad de estimula la afluencia de capitales privados paar el desarrollo económico. Encarg

al Consejo Económico y Social que preste pornta atención a las nuevas medidas que a este respecto puedan tomar las Naciones Unidas, los organismos especializados y los gobiernos miembros. Esto deberá hacerlo tomando en consideración dos estudios encargados al Secretario General: un análisis de la afluencia internacional de capitales privados, que debe ayudar al Consejo Económico y Social a formular proposiciones consultivas, y un memorándum sobre la obra y los estudios para aumentar la afluencia de capitales privados, emprendidos por los órganos de las Naciones Unidas, los organismos especializados, los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales.

Asistencia Técnica. La misma comisión aprobó una resolución para el financiamiento futuro del programa ampliado de asistencia técnica. En ella se exhorta a los gobiernos acontribuir para el fondo de Dls. 25 millones, fijados por el Consejo Económico y Social para financiar el programa durante 1953, y se recomienda a aquellos países que se han atrasado en el pago de las contribuciones ofrecidas para períodos anteriores, cubran sus adeudos.

El proyecto reconoce que, para hacer más efectiva la planificación de la asistencia técnica es preciso disponer de informes sobre las futuras promesas con mayor anticipación que hasta la fecha. Por tanto, encarga a la Comisión de Negociaciación de Fondos Fuera del Presupuesto, que negocie ofrecimientos de los gobiernos para 1954, tan pronto como sea conveniente, después de la décimosexta reunión del Consejo Económico y Social. Al propio cuerpo se le encarga informar a la próxima reunión ordinaria de la Asamblea sobre la posibilidad de elaborar cálculos para el programa en períodos mayores a un año.

Precios de Materias Primas y Desarrollo Económico. La misma comisión aprobó una resolución en que se prevé el establecimiento de "una adecuada, justa y equitativa relación" entre los precios de las materias primas y los bienes de capital y otros artículos manufacturados, para ayudar al financiamiento del desarrollo económico.

Se recomienda a los gobiernos que, cada vez que adopten medidas que afecten a los precios de las materias primas tengan debidamente en cuenta el efecto que tales medidas producirán sobre los términos del intercambio comercial de los países en desarrollo. El objeto es lograr una formación más adecuada de ahorros nacionales en dichos países y facilitar a la vez la aplicación de salarios justos para la población trabajadora, a fin de reducir la desproporción existente entre sus niveles de vida y los de los países altamente industrializados. También debe prestarse atención a todos los demás aspectos del problema originado por las modificaciones

en los términos del intercambio comercial, y se deben intensificar los esfuerzos para reducir las barreras a la importación de materias primas. Con el objeto de asegurar precios estables para las materias primas y garantizar la continuidad del progreso económico y social de todos los países ,el proyecto de resolución también recomienda acuerdos multilaterales o bilaterales o arreglos sobre materias primas, así como sobre grupos de dichas materias y de los productos manufacturados.

También recomienda la ejecución de programas nacionales de desarrollo económico integral que permitan la racional utilización de los ingresos provenientes de sus actividades primarias, la absorción de sus excedentes de producción activa y el aumento de los niveles de vida.

La resolución recomienda tres estudios: a) uno sobre las medidas prácticas para adoptar el cumplimiento de las recomendaciones sobre relación de precios y fluctuaciones en el intercambio comercial y sobre planes de desarrollo económico integral, cuya ejecución se encomienda a un grupo de expertos designados por el Secretario General; b) un estudio de la Secretaría sobre las repercusiones financieras de las modificaciones en los términos del intercambio comercial en los países en desarrollo económico, y c) otro estudio de la propia Secretaría sobre el impacto de importantes productos sintéticos sobre la demanda internacional de materias primas naturales.

Nacionalización de Recursos Naturales. La Comisión Económica de las Naciones Unidas aprobó una resolución en favor de la nacionalización de recursos naturales en los países insuficientemente desarrollados. La resolución, propuesta por Uruguay y Bolivia, fué adoptada por 31 votos contra 1 (Estados Unidos) y 19 abstenciones.

La resolución recomienda a los países miembros de la Organización de las Naciones Unidas que, en el ejercicio de sus derechos soberanos, utilicen y exploten sus riquezas y sus recursos naturales cuando lo consideren conveniente para su progreso y su desarrollo económico.

Además, recomienda a los Estados miembros que se abstengan de toda acción, directa o indirecta, destinada a impedir el ejercicio de los derechos soberanos de un Estado sobre sus recursos naturales.

En el curso del debate sobre la resolución, ningún país discutió el derecho de los Estados a nacionalizar, pero muchos países industrializados que invierten capitales públicos o privados en los países insuficientemente desarrollados, especialmente Estados Unidos, alegaron que los capitales extranjeros se verían amenazados constantemente de perder sus inversiones y sus bienes de capital sin garantías formales de parte de los gobiernos que decidiesen nacinalizar tal o cual sector de la economía .

El proyecto recibió el apoyo de todos los países latinoamericanos, asiáticos y árabes, así como del bloque soviético; en tanto que los países altamente industrializados se abstuvieron en la votación, aparte de Estados Unidos que registró su voto en contra.

LA RENTA NACIONAL DE ESPAÑA

El Consejo de Economía Nacional ha aprobado el informe de la Comisión de la Renta nacional referente a los índices de la producción agrícola e industrial y al valor de la renta nacional española en dicho período.

Como de costumbre, el año base para estos cálculos ha sido el de 1929. Los índices de 1951 y sus correspondientes de 1950, que damos para comparación, son los siguientes:

1950: Producción agrícola, 73'6; producción industrial, 138'5; producción total 106'2.

1951: Producción agrícola, 97'9; producción industrial, 156'5; producción total, 127'2.

Puede observarse que el número total de las producciones ha sido grande; en la escala de índices representa un valor de 21'0 con relación a 1950. Mientras en el año anterior la renta nominal total fué de 152.034 millones de pesetas, en 1951 subió a 233.851 millones (diferencia en más: 81.817 millones).

La renta nominal por habitante pasó de 5.400 pesetas en 1950 a 8,359 pesetas en 1951; es decir aumentó en 2.959 pesetas por cada español.

Referidos los anteriores datos el valor tipo de la peseta en el año base de 1929 las cifras obtenidas demuestran que la renta española ha subido de 26.776 millones de pesetas (valor 1929) en 1950 a 32.071 millones de pesetas (valor 1929) en 1951. Es decir, en pesetas de valor idéntico a las del año 1929, el aumento experimentado de 1950 a 1951 ha sido de 5.195 millones. Este mismo valor referido a la renta anual por habitante ha pasado de 951 pesetas (1929) que fué la cifra de 1950, a 1.146 pesetas (1929), en que se cifra la de 1951.

Resalta de todas estas cifras el considerable incremento obtenido en 1951 de la renta nacional real que, por término medio, representa un veinte por ciento más que la del año 1950. Ello se ha debido al crecimiento simultáneo, con ligeras diferencias de la producción industrial y agrícola españolas.

LA REFORMA AGRARIA EN GUATEMALA

El problema de la reforma agraria ha surgido en los diversos países como una necesidad de transformación económica y social. La misma necesidad ha sido analizada en el seno de las Naciones Unidas, donde se aprobó el 20 de Noviembre de 1950 la resolución 401 (V), por medio de la cual se recomendó que el Secretario General "con la cooperación de la Organización para la Alimentación y la Agricultura y en consulta con otros organismos especializados competentes, prepare para someterlo al Consejo Económico Social en su 13º período de sesiones, un análisis del grado en que, en los países y territorios insuficientemente desarrollados, formas de estructura agraria poco satisfactorias y, en particular, los regímenes de propiedad rural, impiden el desarrollo económico y, de este modo rebajan el nivel de vida, especialmente de los trabajadores agrícolas, de los colonos y de los pequeños y medianos propietarios rurales".

Las características fundamentales del proyecto de Ley de Reforma Agraria presentado por el P. E. de Guatemala se resumen en los artículos que se refieren a: 1) Objetivos esenciales de la Reforma; 2) Bienes afectables; 3) Bienes no afectables; 4) Urbanización de los caseríos de las fincas; y 5) Régimen Financiero de la Deuda Agraria.

Según el proyecto en referencia, son objetivos esenciales de la Reforma: a) Desarrollar la economía capitalista campesina y la economía capitalista de la agricultura en general; b) Dotar de tierra a los campesinos, mozos colonos y trabajadores agrícolas que no lo poseen, o que poseen muy poca; c) Facilitar la inversión de nuevos capitales en la agricultura mediante el arrendamiento capitalista de la tierra nacionalizada; d) Introducir nuevas formas de cultivo, dotando, en especial a los campesinos menos pudientes, con ganado de laboreo, fertilizantes, semillas y asistencia técnica necesaria; y e) Incrementar el crédito agrícola para todos los campesinos y agricultores capitalistas en general.

Son afectables por la Reforma: a) Las tierras en erial; b) Las tierras no cultivadas directamente o por cuenta del propietario de ellas; c) Las tierras dadas en arrendamiento y cuya renta se paga en especie o en trabajo; d) Las tierras necesarias para formar las poblaciones urbanas a que se refiere la presente ley; e) Las fincas del Estado denominadas "Fincas Nacionales" o los bienes inmuebles rústicos nacionales, salvo las excepciones de ley; y f) Las tierras municipales en las condiciones que la ley señale.

No son afectables por la Reforma los siguientes bienes: a) Los inmuebles rústicos menores de dos caballerías estén o no cultivados; b) Los

inmuebles rústicos menores de cuatro caballerías y mayores de dos caballerías que estén cultivadas por cuenta del propietario en una extensión no menor de sus dos terceras partes; c) Las tierras de las Comunidades Indígenas o Campesinas; d) La propiedad territorial de los capitalistas en la que éstos tengan asentadas sus empresas agrícolas con cultivos técnicos o económicos cuya producción esté destinada a satisfacer necesidades del mercado interno o externo. Se exceptúan las tierras que no estén al servicio directo de la empresa agrícola o que se den en explotación por sistemas de prestaciones personales o para sustituir o completar salarios deficientes; e) Las instalaciones o establecimientos industriales o comerciales de las empresas agrícolas de particulares, del Estado, de la Nación o del municipio, así como las granjas modelo que determine el Departamento Agrario Nacional; f) La tierra destinada a pastos en las empresas ganaderas, siempre que se compruebe el uso permanente de la misma para ese fin; g) Las tierras aledañas a la ciudad capital, en cinco kilómetros alrededor de su perímetro, y, en las cabeceras departamentales y municipales, las que de mutuo acuerdo fijen el Departamento Agrario Nacional y la Municipalidad correspondiente, tomando en cuenta su población absoluta y relativa. Se exceptúan las tierras nacionales o del municipio que pueden ser enajenadas de conformidad con la ley; y h) Las reservas forestales de ley; el proyecto señala las reservas, para sus efectos.

Para el régimen financiero de la deuda agraria se constituye un fondo que se denominará "de la Deuda Agraria" con el valor de las acciones, utilidades, rentas, multas y porcentajes provenientes de los usufructos de las tierras, así como con los demás bienes que le asigne el Congreso Nacional o el Presidente de la República, según el caso. El Fondo de la Deuda servirá para cubrir el valor de las indemnizaciones, refacciones, ayuda técnica y créditos que reciban los propietarios expropiados o las personas beneficiadas por la presente ley.

Para el efecto del Organismo Ejecutivo, por intermedio del Departamento Agrario Nacional, quedaría facultado para emitir bonos con las características siguientes: a) Denominación: "Bonos de la Reforma Agraria"; b) Monto de la emisión: diez millones de quetzales; c) Las series y el valor nominal de cada bono serán determinados por los reglamentos respectivos; d) Tasa de interés: 3 % anual, pagadero por anualidades vencidas; e) Plazo máximo de los bonos: veinticinco años; f) Pagaderos a su vencimiento; g) Para el pago se afectan, los valores, productos y rentas del Fondo de la Deuda Agraria, — las rentas generales de la Nación, y los montos anuales que asigne el Congreso de la República en el

Presupuesto General de Gastos de la Nación; h) Garantía: la plena del Estado; i) El agente financiero sería el Banco de Guatemala.

LA FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DE MONTERREY

El 13 de octubre de 1952 se inauguraron en la Universidad de Nuevo León (Monterrey) los cursos de la nueva Facultad de Comercio y Administración.

Ha sido designado Director el profesor Ramón Cárdenas (hijo) que goza de merecidos prestigios por su actuación profesional y docente. Fué Secretario de la Segunda Conferencia Interamericana de Contabilidad que se reunió en Méjico en 1951.

EL X CONGRESO INTERNACIONAL DE ORGANIZACION CIENTIFICA

Para el mes de febrero de 1954 está convocado este Congreso organizado por CIOS y patrocinado por IDORT, de San Pablo (Brasil). Se organiza en el Uruguay un Comité encargado de propiciar la concurrencia del país a ese certamen y constituir la Comisión Nacional.

LA III CONFERENCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD

De acuerdo con lo resuelto por la Segunda Conferencia reunida en Méjico en noviembre de 1951, se reunirá en San Pablo (Brasil) en noviembre del año entrante, la III Conferencia. En el temario figuran interesantes cuestiones de orden técnico y científico. La concurrencia del Uruguay está asegurada merced a los trabajos del Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay.

INICIATIVAS Y REALIZACIONES DE CARACTER ECONOMICO, FINANCIERO Y SOCIAL

DECRETO

SE OTORGAN FACILIDADES PARA LA IMPORTACION Y DEPOSITO DE ORO AMONEDADO Y EN BARRAS O LINGOTES, NO DESTINADO A USO INDUSTRIAL

Ministerio de Hacienda.

Montevideo, 11 de agosto de 1952.

Vistos estos antecedentes, relativos al régimen de importación y exportación de oro amonedado y en barras o lingotes, no destinado a uso industrial.

Atento a lo dispuesto por el artículo 10 de la ley de 8 de agosto de 1914 y el artículo 2º de la ley de 17 de diciembre de 1923, que autorizan al Poder Ejecutivo para determinar los casos en que puede autorizarse la exportación de oro.

Considerando la conveniencia de uniformar las diversas disposiciones dictadas en esta materia, con la finalidad de instituir un régimen eficaz del tráfico de oro como introducción e inversión del capital.

Oídos el Banco de la República Oriental del Uruguay, la Dirección General de Aduanas y la Oficina de Recaudación del Impuesto a las Ganancias Elevadas.

El Consejo Nacional de Gobierno,

DECRETA:

Artículo 1º — Declárase que las importaciones de oro en monedas, barras o lingotes, cualquiera sea su forma de llegada al país, no destinadas a uso industrial, se consideran ingreso de capital y su introducción, comercialización y circulación dentro de la República es completamente

libre, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 9º del presente decreto.

Art. 2º — Facúltase al Banco de la República Oriental del Uruguay y a los Bancos oficiales y privados, establecidos en el país, a recibir en depósito importaciones de oro en monedas y barras o lingotes.

Los Bancos deberán comunicar al Banco de la República Oriental del Uruguay los depósitos de oro que reciban. En dicha comunicación se limitarán a indicar las cantidades y características de las monedas y barras o lingotes respectivos. Comunicarán, asimismo, los retiros y exportaciones que se realicen de los depósitos.

Art. 3º — Las importaciones de oro en moneda están exoneradas de todo impuesto, carga, derecho, patente, tasa, provento y cualesquiera otras formas de tributación o gravámenes de especie alguna. Esta exención beneficia también las importaciones de oro en barras o lingotes, pero solamente cuando sean realizadas por Bancos oficiales, o privados, nacionales o extranjeros, establecidos en el país.

Art. 4º — Las importaciones de oro comprendidas en el presente decreto podrán despacharse directamente, de conformidad con las disposiciones de los artículos 38 al 45 del decreto de 7 de diciembre de 1943.

Cuando los despachantes lo soliciten, la Dirección General de Aduanas autorizará el despacho provisional del oro, que se regirán por los artículos 46 y siguientes del mencionado decreto.

Art. 5º —En los casos en que importaciones de oro comprendidos en este decreto sean realizados por Bancos, la Aduana de arribo del embarque entregará directamente el oro, sin otro requisito que la presentación de una solicitud de entrega y carta de garantía dirigida a la misma, firmada por el Banco y un despachante autorizado, quienes quedarán obligados a regularizar los trámites de conformidad con lo dispuesto en los artículos 38 al 45 del decreto de 7 de diciembre de 1943, dentro de un plazo de cuarenta y ocho horas de recibir el metal.

El oro será conducido desde la Aduana bajo custodia del personal aduanero y verificado por un Vista en el momento de su llegada al recinto bancario.

Art. 6º — La exportación de oro será autorizada en los casos que determine el Poder Ejecutivo.

Esa autorización no será necesaria en los siguientes casos:

A) Cuando se trate de oro en monedas y barras o lingotes importados y depositados en el Banco de la República y en los demás Bancos establecidos en el país de conformidad con el régimen autorizado por el artículo 2º de este decreto.

B) Cuando los interesados demuestren al Banco de la República Oriental del Uruguay, mediante certificación expedida por la Dirección General de Aduanas, que han realizado importaciones equivalentes o mayores de oro de la misma especie que la exportación a realizar con anterioridad a la fecha de su solicitud, y con posterioridad a la del presente decreto.

Art. 7º — El Contralor de Exportaciones e Importaciones y la Dirección General de Aduanas tramitarán, dentro de las cuarenta y ocho horas de presentadas, las solicitudes de exportación de oro, siempre que se exhiban al primer organismo los siguientes documentos:

A) Copia de la resolución favorable del Poder Ejecutivo, que expedirá el Ministerio de Hacienda, en los casos del párrafo 1º del art. anterior.

B) Declaración jurada de los Bancos depositarios, cuando se trate de exportaciones de oro importado mediante el régimen de depósito, a que se refiere el inciso a) del artículo anterior.

C) Copia de la resolución favorable del Banco de la República Oriental del Uruguay, en los casos previstos en el inciso B) del artículo anterior.

Art. 8º — Las exportaciones de oro en monedas y barras o lingotes que se realicen de conformidad con el presente decreto beneficiarán también de la exención fiscal dispuesta para las importaciones por el artículo 3º de este decreto.

Art. 9º — A los efectos de lo dispuesto por el artículo 2º del decreto del 7 de octubre de 1950, que reglamenta el artículo 57 de la ley de 18 de setiembre de 1950, corresponderá a los contribuyentes — en el caso de los productos en cuya manufactura intervenga el oro — probar que esta materia prima ha pagado el impuesto suntuario a su ingreso al país. En los casos en que no fuera así, podrán abonarlo sin recargo, previamente a su elaboración mediante declaración jurada ante la Oficina de Recaudación del Impuesto a las Ganancias Elevadas.

Art. 10. — Los certificados de depósito de oro que se expidan en los Bancos autorizados, por sí o por cuenta de terceros, de acuerdo con el presente decreto, pagarán el impuesto de timbres establecido en el artículo 31 de la ley del 18 de setiembre de 1950. El valor de los timbres será calculado en dólares sobre la base del precio oficial del oro en el mercado

internacional, reduciéndose a moneda nacional al tipo del mercado libre del día en que se extienda el certificado.

Los Bancos autorizados que emitan certificados de oro presentarán trimestralmente a la Dirección General de Impuestos Directos una declaración jurada de los certificados emitidos indicando su número de orden, fecha de emisión, cantidad de oro, reducción a moneda nacional y timbre que debe aplicarse a cada uno. Al dorso de esta declaración jurada se aplicarán e inutilizarán los timbres correspondientes a los certificados denunciados.

Art. 11. — Se aplicarán a este decreto, en lo pertinente, las normas de contralor de recaudación del impuesto de timbres dispuestas en el artículo 13 de la ley de 23 de noviembre de 1923 y disposiciones concordantes.

Art. 12. — Las disposiciones del presente decreto serán aplicables a las importaciones en trámite iniciadas por los Bancos establecidos en el país.

Art. 13. — Deróganse los decretos de mayo 19 de 1939, abril 10 de 1942, diciembre 5 de 1950 y demás disposiciones que se opongan al presente decreto.

Art. 14. — Comuníquese, etc. — Por el Consejo: MARTINEZ TRUEBA. — Eduardo Acevedo Alvarez. — *Eduardo Jiménez de Arechaga*, Secretario.

INFORMACION BIBLIOGRAFICA

OBRAS NUEVAS

L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL EN ÉCONOMIE DE MARCHÉ — (Fasc. 1) Institut de Science Economique Appliquée — París.

En la serie "Les plans internationaux" se publica este fascículo preparado por un grupo de técnicos franceses dirigidos por el profesor BYE dentro del programa redactado por el profesor PERROUX.

Se trata de un conjunto de monografías que estudia el problema de las inversiones en el período llamado de la "economía del mercado". Analiza el desarrollo de los grandes mercados financieros internacionales, y así desfilan los primeros bancos, comenzando por el banco de los Medici, las grandes compañías de comercio, con privilegios, que surgieron después de los descubrimientos, luego la fusión de compañías, el nacimiento de las sociedades por acciones, señalado por la East India Company fundada en 1600, etc.

Las inversiones en los países de ultramar surgieron, como consecuencia de la colonización. Interesantes observaciones se desprenden de esta nueva modalidad financiera que no dejó de tener sus proyecciones políticas. De ahí que se estudian los problemas planteados por la formación y el crecimiento de los mercados internacionales de capitales. Se estudian igualmente los centros de colocaciones, la oferta de capital y su influencia (el ahorro, la distribución de la fortuna), la acción de los agentes de inversión (intermediarios privados, el Estado, etc.). Las inversiones interna y externa con su influencia en la fluctuación de las exportaciones de capitales y la reacción producida en el mercado monetario. Así se explica la influencia que la tasa del interés ha podido tener en la repatriación de las colocaciones británicas en el exterior.

Se trata en suma de una serie de monografías perfectamente ensambladas que analizan el tema en forma completísima.

THE REFUGEES AS A BURDEN A STIMULUS AND A CHALLENGE TO WEST GERMAN ECONOMY, by Dr. Friedrich Edding. The Hogue, 1951. Publicado bajo los auspicios del **Institut für Weltwirtschat** (Universidad de Kiel).

Se trata del primer estudio que aborda en forma imparcial el aspecto económico del problema de los refugiados en Alemania Occidental mostrando sus partes positiva y negativa de los nueve millones de inmigrantes que han ingresado en ese sector en el período 1945-50. Considera que sólo liberando a Alemania Occidental de las restricciones, impulsando la productividad y manteniendo una alta tasa de inversión será posible que esta masa proporcione beneficios generales.

A LOPES DE SÁ. — LINEAMENTOS DE CONTABILIDADE GERAL. — Editorial Varoni, Säo Paulo (Brasil — 1952 — 142 págs.

En la literatura de Contabilidad del Continente, los autores de Brasil han ocupado un puesto justamente destacado. Recordemos a Carlos de Carvalho, Horacio Berlinck, Federico Hermann, Francisco d'Auria y tantos otros. Ahora aparece un valor de primera magnitud, profesor de la Universidad de Belo Horizonte, Presidente del Centro de Investigaciones Contables de Minas Geraes y Miembro de la Academia Minera de Ciencias Contables. Nos referimos al profesor A. Lopes de Sá, cuyos trabajos en algunas revistas técnicas llamaron la atención a los especialistas. Hombre muy joven, su enfoque de la Contabilidad se aparta de los senderos trillados de la registración para adentrarse en la investigación científica. El primer volumen de su obra versa sobre "Teoría de las Haciendas". Conocedor de las escuelas italianas, hace un análisis muy erudito de los autores más prestigiosos de cada una. Analiza los conceptos de los tratadistas sobre la hacienda, los elementos personales e impersonales de la misma, la estructura orgánica hacendal, las doctrinas de las funciones haciendales de Cerboni, Rossi, Besta, Masi y Fayol, dedicando especial atención a la administración en el campo haciendal.

En su opinión, siguiendo el concepto de Kant, la hacienda es el medio para alcanzar fines humanos. "La dinámica haciendal tiene su razón de ser en hacer que este medio se torne apto para alcanzarlos. De ahí la inmensa diversidad de haciendas y organismos haciendales, pues para cada fin se va a encontrar un tipo especial de agregado. En la hacienda existe una unidad de objetivos. La sucesión de hechos haciendales puede hacer que se alcance o no el fin propuesto. Todo dependerá de una perfecta administración, o aún, de una exacta acción de pensamiento y acción humana sobre la causa material (bienes) destinada a cumplir la finalidad propuesta".

Con esta presentación de los conceptos generales que informan el contenido de la hacienda puntualiza algunas ideas normativas sobre la Contabilidad propiamente dicha. En su opinión es la ciencia que investiga los fenómenos patrimoniales en función de un fin haciendal, siendo, por consiguiente, ciencia de un sistema de hechos en los agregados sociales.

Esta obra pone de relieve a un gran investigador, de gran honestidad intelectual, de acendrada vocación científica. Estamos frente a un autor de positivo valimiento que viene a enriquecer la bibliografía de Contabilidad del Continente con contribuciones de gran jerarquía.

INFORMES Y MEMORIAS

MONETARY POLICY AND THE MANAGEMENT OF THE PUBLIC DEBT. — Informe por el Subcomité del Control general del crédito público, del Congreso de los Estados Unidos, desde Junio de 1950. Trae la exposición del senador Douglas, que se refiere muy especialmente a la posición del Federal Reserve System, por cuya independencia aboga.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. — Buenos Aires — 1952.
Memoria anual correspondiente al ejercicio 1951.

CAJA NACIONAL DE AHORRO POSTAL. — Buenos Aires — 1952.
Memoria y Balance general correspondiente al ejercicio 1951.

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES DE LA UNIVEVRSIDAD DE MONTEVIDEO.
Boletín Bibliográfico: N.os 31/42 correspondientes a los libros adquiridos por la Biblioteca desde Febrero de 1950 a Enero de 1952.

BULHFÜHRUNGSERGEBNISSE LANDWIRTSCHAFTLICHER BETRIEBE — 1950/51.
Cuadros estadísticos del censo agrario levantado por la LANDWIRTSCHAFTSKAMMER, de Hesser, (Nassau).

CO-OPERATIVE HYBRID MAIZE TESTS IN EUROPEAN AND MEDITERRANEAN COUNTRIES. — 1950 — F. A. O. T Roma — 1952.
Informe publicado bajo la dirección de los técnicos de la F. A. O., profesores Jugenheimer, Silow y Mao, con el objeto de mostrar los adelantos efectuados en diversos países para alcanzar un mayor rendimiento unitario en la producción de maíz estudiando el resultado de la hibridación más conveniente.

UNITED NATIONS: SUCCESS OR FAILURE The Acodemy of Political and Social Science, Columbia University, N. Y., 1953.
Recoge una serie de informes presentados a la Reunión Anual de la Academia de Ciencias Sociales y Políticas de Nueva York el 12 de Noviembre de 1952.

BOLIVIA EN LA CONFERENCIA DE MEXICO (7.a Reunión Internacional). La Paz — 1952.
Discurso del representante de Bolivia don Augusto Cuadros Sánchez en la Reunión de Gobernadores del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y al Fondo Monetario Internacional. Expone algunos aspectos económicos y financieros de Bolivia, como fundamento de su petitorio en el sentido de que se destaquen expertos a Bolivia para estudiar "in situ" las posibilidades económicas del país, preparar planes de desarrollo y producción concretos y prestar el concurso financiero necesario.

EL PROCESO DE LA ECONOMIA EN LOS ULTIMOS SEIS AÑOS. — La Paz — 1952.
Discursos pronunciados en la toma de cargos del nuevo Directorio del Banco Central de Bolivia.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL. — Boletín de divulgación Nº 10: "Ensayo de investigación sobre el costo de la vida".
Sobre la base de 135 familias estudiadas, se trazan los cálculos de ingresos y egresos.

SECURITIES OF THE U. S. GOVERNMENT — The First Boston Corporation, 1952.
Examina el mercado de valores y especialmente el de los papales de gobierno, así como las emisiones del Banco de Reconstrucción y Fomento.

REVISTA FINANCIERA DEL BANCO DE VISCAYA. — Número especial dedicado a la Economía de Alicante y Murcia — 1953.
Esta publicación presenta, en una forma lujosa y con profusión de grabados, una exposición documentada de las actividades de esas dos provincias españolas.

L'ÉCONOMIE BELGE EN 1951. — Bruxelles — 1952.
Publicación del Servicio de Estudios y de la documentación del Ministerio de Asuntos Económicos y de las clases medias de Bélgica.
Es el quinto informe publicado con el propósito de proporcionar un documento de referencia sobre la evolución económica general del país y sobre la política económica del gobierno. Debe destacarse la puntualidad con que aparece esta obra todos los años.
Sobre la estructura de esta publicación nos hemos referido en ocasión del volumen correspondiente al año 1950 (Nº 3. Pág. 147).

REVISTA DE LA UNION INDUSTRIAL URUGUAYA. — Número dedicado a la Industria Textil Uruguaya — Montevideo — Nº 90.
Oportunamente se publica esta información, en base a estadísticas elaboradas por la Dirección de Industrias. En una serie de cuadros prolijamente presentados se ofrece un censo clasificado de nuestra industria textil. De él resulta que, de 100 establecimientos que existían en 1936, se pasó a 253 en 1951; de 14 millones de pesos de capital invertido que se denunciaron en la primera fecha se llega a 198 millones en 1951; de 13 millones de valor de la producción sube a 195 el último año y de 5.835 obreros que existían en 1936 se censaron 18.435 en 1951.

EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEJICO.
"El desarrollo Económico de México" es el título de un informe preparado por un grupo de economistas de México y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que publica la Johns Hopkins Press. El informe es el estudio más completo que se haya publicado sobre la economía de Méjico en tiempos recientes. Buena parte de los datos — sobre renta nacional, inversiones públicas y privadas, producción y consumo — se dan al público por primera vez.
Los autores del informe son los señores Raúl Ortiz Mena, de la Nacional Financiera, S. A., Víctor L. Urquidi, del Banco de México, y Albert Waterston y Jonas H. Haralz, del Banco Internacional. Los cuatro colaboraron más de un año en la preparación del informe y lo presentaron conjuntamente al Banco Mundial y al gobierno mejicano en octubre de 1952.

El informe trata de las tendencias a largo término de la economía mexicana, con referencia especial a la capacidad de Méjico para absorber nuevas inversiones externas. El texto revisa el curso y los efectos de la inversión en Méjico desde 1939 hasta 1950 y evalúa los prospectos de renta nacional y balanza de pagos en los próximos diez años.

El trabajo comienza con una revisión de la magnitud y composición de las inversiones en Méjico desde 1939 hasta 1950 y de los métodos usados para financiar las inversiones durante ese lapso. Luego sigue un análisis del crecimiento de la renta nacional con una exposición detallada de las inversiones y actividades en los campos de la agricultura, la minería, el petróleo, la fuerza eléctrica, las comunicaciones y el transporte. Se determina también el efecto de las inversiones en el bienestar social y además el papel que juegan los ingresos y egresos fiscales en el desarrollo económico. El informe termina con una análisis de las perspectivas de un mayor desarrollo tanto de las inversiones como de la producción y de la balanza de pagos de Méjico.

HOW TO IMPROVE FEDERAL TAX POLICY — Response by MAPI to Government Inquiry — Chicago, Ill.

Exposición presentada al Joint Committee on Internal Revenue Taxation, en Octubre de 1952 relacionado con la encuesta sobre la política impositiva y su reforma. MAPI ("Machinery and Allied Products Institute") es una federación de asociaciones comerciales, compañías manufactureras con el objeto de proporcionar a las industrias el equipo industrial y los bienes de capital requeridos para "una organización unificada y homogénea".

La primera proposición es la de no renovar la ley de impuestos a las ganancias excesivas. Expresa que no tiene ubicación en la estructura impositiva americana, especialmente cuando los mercados están en franca competencia. Castiga con severidad especial las empresas pequeñas, nuevas y su desarrollo, que llama "la fuente fundamental del dinamismo en la economía"; extrae fondos reclamados por la expansión de las empresas; debilita los incentivos para la economía y la eficiencia y desanima para abordar riesgos; y reconoce la intensidad y efectividad en la competencia.

Reclama una modernización de la política fiscal en materia de depreciación, y sostiene que debe dejarse al contribuyente la libertad de adoptar el método de amortización por apreciación que estime conveniente. Postula en favor de extender a diez años el promedio del ingreso comercial, por la reducción del impuesto al rendimiento de las corporaciones, par la disminución del impuesto a los dividendos, la regravación del impuesto a la renta personal y la reducción del impuesto a los beneficios del capital.

ANUARIO ESTADISTICO DO BRASIL — 1950.

Contrastando con la demora con que es costumbre publicar los anuarios estadísticos en algunos países americanos, el Consejo Nacional de Estadística del Brasil nos ofrece el volumen XII, que comprende los datos más significativos del país hasta el año 1950. Inserta los resultados del censo demográficos al 1º de Julio de 1950, la producción (extractiva e industrial), trasportes (incluyendo el tráfico de los aeropuertos), y finanzas públicas. Además trae un completo resumen de cuadros internacionales.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA — Anuario — 1951 — Bogotá 1952.

Informes producidos por los Decanos y Directores de las Facultades y Escuelas de la Universidad Nacional de Colombia, para ser presentados al Rectorado de la misma.

DOCUMENTATION ECONOMIQUE — Revue Bibliographique — Tome XII, Nº 43 — París 1953.

Publica síntesis de artículos aparecidos en revistas económicas y el análisis de las últimas obras en materia económica y social.

BUCHFÜHRUNGSSTATISTIK — WESSER — EMS 1949-50. — Landwirschaftsharmmer Wesser (EM).

BETRIEBSERGEBNISSE von 325 LANDWIRTSCHAFTL. BETRIEBEN des WIRTSCHAFTSJAHRES. 1950-51

Cuadros estadísticos formulados por la LANDWIRTSCHAFTSKAMMER KURHESSEN, de Cassel.

SPRING LECTURE, 1953 — BRITISH BANKING TODAY: Central Banking, by R. S. SAYERS; The Commercial Banks, by J. E. WADSWORRTH; The London Foreing Exchange Market, by H. E. EVITT. — Editado por The Institute of Bankers, de Londres.

THE LAW RELATING TO THE COLLECTION OF CHEQUES BY BANKERS FOR THEIR CUSTOMERS, by LORD CHORLEY. —

Conferencia dictada bajo los auspicios de la University of London (King's College) y publicada en la serie de Gilbart Lectures on Banking, 1953.

THE INVESTMENT CENTER: AFTER TWO YEARS OF WORK.

Israel Economic Bulletin — Nº 18-19, Jerusalem (Israel),, 1952.

THE COST AND AVAILABILITY OF CREDIT AND CAPITAL TO SMALL BUSINESS.

Informe de Robert Morris Associates al Directorio del Federal Reserve System, — New York, 1953.

BANQUE NATIONAL DE BELGIQUE.

Assemblée Générale des actionnaires — Rapport sur les opérations de 1952. — Bruxelles, 1953.

SOCIAL SCIENCE RESEARCH COUNCIL.

Annual report: 1951-1952 — New York, 1953.

JOINT COUNCIL ON ECONOMIC EDUCATION.

Summary report: 1948-1951 — New York, 1952.

ARTICULOS DESTACADOS

TEMAS SOBRE LETRAS DE CAMBIO. — Ramón Pereira Orrego — ("Revista de Derecho Público y Privado", Montevideo — Nº 167).

Estudia detenidamente el alcance del endoso en la letra de cambio, que adquiere, dice, su íntegro y total significado por no ser letra de cambio sino título de Crédito.

Sostiene que cesión del crédito por medio del endoso, es verdadera en sí misma sin necesidad de otra voluntad que la del endosante. El endosante efectuaría una verdadera cesión de créditos y quedaría totalmente responsable a los resultados de la letra a que se ha vinculado por la firma puesta en la misma. Aclara los diferentes tipos de endoso que contempla el Código de Comercio (arts. 819, 820 y 852). El de este último artículo, lo reputa una verdadera comisión para hacer la cobranza de la letra; cambiariamente sería un mero comisionista para cobrar la suma expresada en el documento.

OPTIMUM ALLOCATION IN ECONOMETRICS AND PHYSICS. — por el Dr. Andrew Pikler, de Monrovia (Cal.) en "Weltwirtschaftliches Archiv", de Kiel Nö 66.

El profesor Andrew PIKLER, publica un estudio sobre la distribución óptima de Econometría y en Física.

Afirma que el valor (ofelimidad) es una función logarítmica del stock de bienes (la utilidad total de un canasto de productos es igual a la suma de sus respectivas ofelimidades); la utilidad marginal, o sea el primer cociente diferencial de la función del valor, sería una hipérbole. En la termodinámica macroscópica, la entropía es una función logarítmica del total de la energía, mientras que el primer cociente diferencial (función de los elementos de la entropía), o sea lo que Clausius llama "la cantidad reducida del calor" ("reduzierte Wärmenenge"), es de nuevo un hipérbole. Por lo tanto:

1) La suma total de las ofelimidades está en su máximo durante la nivelación de las utilidades marginales.

2) El máximo de los totales de entropía se alcanza durante los últimos elementos de entropía o sea la nivelación de la temperatura. Mediante esa analogía de estructura, es fácil asimilar conceptos importantes de la termodinámica, como ser variabilidad, irreversibilidad, maximación de la entropía, ciclo, energía libre, etc. Al sistema de curvas de indiferencia de Pareto, correspondería un sistema de "curvas isentrópicas".

Y así sienta la analogía entre la ofelimidad $U = \int . u . d . i$ y $\int \frac{d.q}{T}$

Esta integral es la que Clausius llamó "Entropía".

En Economía, dice el autor, IRVING FISHER ha ilustrado, la operación del equilibrio del mercado con un esquema hidróstatico. La operación de la ecuación del cambio la demostró con los dos platillos de una balanza. El autor prefiere utilizar el gas para visualizar el proceso monetario, por ejemplo la inflación y la deflación.

Encuentra en esta analogía aplicaciones didácticas muy importantes. La entropía no es un "stock" ni una "instancia", ni constituye un factor potencial o de capacidad. Mientras el "stock" está sujeto a la ley de la conservación, la entropía está sometida a la variabilidad.

Recuerda que PARETO elaboró su teoría de las curvas de indiferencia tomando relación con la mecánica, con las teorías concernientes a los campos de fuerza. De ahí que afirma que se puede entender claramente el carácter de la ecuación monetaria a través de las leyes de BOYLE, MARIOTTE y GAY LUSSAC.

Entiende el profesor PIKLER que la analogía entre la ofelimidad y la entropía puede ser considerada como una proposición didáctica, Hablando en forma antropomórfica diría que "la naturaleza se conduce como una persona con razonamiento económico". Atribuye cierta "utilidad" (entropía) a cada uno de sus stocks de energía en una dada asignación. No está "satisfecha" con cualquier arbitraria asignación de sus stocks de energía. Si pudiera ser, se supondría estar interesada solamente en materializar la Primera Ley de la Termodinámica, la "conservación de energía".

Esto llevaría a una completa "inseguridad de asignación" desde que una ecuación no es suficiente para resolver "n" incógnitas. De cualquier manera, la Naturaleza se preocupa en asignar un stock de energía en un sentido muy específico. Desea "maximizar" el total de todas las "entropías" correspondientes al stock de energía en sus asignaciones.

La naturaleza como una fuerza soberana, establece sus criterios de utilidad en la forma de sus propias "funciones de satisfacción".

Atribuye "utilidad marginal" a cada incremento de calor expresado por Clausius en los términos d. q. Pero no valúa solamente sus incrementos sino que lleva la valuación sobre la línea total de stocks

$\frac{}{T}$

de energía. Esta segunda operación de valuación es llevada por la naturaleza en términos de $\int \frac{d.q}{T}$,

es decir en términos de "Entropía".

Como consideraciones metodológicas expresa que el concepto estadístico de entropía se aprecia mejor si se tiene en cunta que toda la arbitraria situación del mercado (distribución de mercaderías, distribución de moneda) podría ser interpretada como una de las varios posibles estados. Desde luego, se necesita para formular su quanta-kinética concepción en Economía, la cuantificación de los fenómenos económicos.

Esta observación precisa la desarrolla luego enfocándola desde el punto de vista monetario. Es en esta materia de la cinética monetaria donde llega a establecer la mayor analogía estructural con la entropía estadística. Después de haber cuantificado los elementos (particulares monetarios y células monetaria, peso estadístico de las células, velocidad de la circulación estadísticamente definida) es posible calcular el número de manifestaciones monetarias completas en un espacio de la fase económica.

El método de cálculo es intermediario entro los métodos estadísticos de BULTZMANN y de EINSTEIN desde que las partículas monetarias son en parte identificables. El logaritmo natural del número total de las manifestaciones monetarias mide la entropía total del sistema cinético. En adelante será posible precisar y calcular las condiciones de estabilidad y de las fluctuaciones en la cinética monetaria nacional e internacional así como la tendencia al equilibrio de la balanza de pagos y la ley de la paridad de los poderes de compra.

REVISTAS

REVISTA BRASILEIRA DE ESTADISTICAA, Río de Janeiro, Año XIII, N.os 49 y 50, 1952.

Componentes ortogonais de uma variaçao, Edilberto Amaral; Sugestoés para as atividades de um Instituto Brasileiro de conjuntura, Eduardo Alcántara de Oliveira; Vultos da Estadística Brasileira, Paulino José Soarez de Souza - Visconde do Uruguay; Nicóes de Metodología, Iniciaçac estadistica-Ajustamento Estatístico Do ontem o de Hoje, A data do recensamento geral de 1950; A Estatistica na América, Situacáo do programa do censo das América de 1950; Estudios e Sugestóes, As formas da declaracáo da idade no censo de 1950 no Distrito Fideral; A composicáo de populacáo do distrito Federal por grupos de cór, segundo censo de 1º-VII-1950; Informacáes Gerais; Bibliografía; Legislacáo; Resenha.

Conceitos Estatísticos na Uniáo Soviética apreciados sob pontos de vista científicos geralmente aceitos, Stuart, A. Rice; Contribuicóes do Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística para os Estudos Demográficos (1936-1951), Giorgi Mortala; Obrigacóes de un Orgáo Estatístico, Morris H. Hansen; Construcáo de um índice global de salários industriais, Lourival Cámara; Vultos da Estadística Brasileira, Edgard Brandáo Maldonado; Nocóes de Metodología, Antecedentes e desenvolvimento de moderna técnica estatística; De ontem e de hoje, O Censo Agrícola de 1950 No Distrito Federal; A Estatística na América, Instituto Interamericano de Estadística (Atividades em 1950/51); Estudos o Sugestóes,; Densidades da Populacáo Urbana, Comparacáo enthe as tábulas de sobrevivéncia para o distrito Federal calculadas de acórdo com a mortalidade observada nos períodos 1939-1941 e 1949-51); Informacóes Gerais; Bibliografía; Legislacáo; Resenha;.

REVISTA DE LA ESCUELA DE CONTABILIDAD, ECONOMIA Y ADMINISTRACION, Vol. V, Nº 16.

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (Méjico). Sumario: Miguel López de Heredia, Consideraciones sobre los catálogos oficiales de cuentas; José Ma. Villareal, Las entrevistas y la oferta del vendedor; Juan Rodríguez López, Los entes autónomos en el Uruguay; Fernando Días Barroso, Revaluación del activo como consecuencia de la devaluación monetaria; J. D. Legorrota, El precio de reposición; Gustavo Sandoval, Historia Fiscal de las Compañías de Seguros; José L. Canals, Crédito para las industrias del transporte automotriz; Iidicadores de la actividad cubana en 1951; Indice del tomo IV.

REVISTA ECONOMICA, Oruro-Bolivia, Año XIII, Nº 9.

Editorial: Hacia un enfoque iconoclasta de la "Nacionalización"; Profesionalización Económica, por el Dr. Erasmo Roca; Informe sobre el Proyecto de Elevación de Pensiones a los Empleados de Banco y Ramas Anexas, por el Lic. Manuel Mercado Montero; Situación actual de las operaciones petrolíferas en Bolivia, por el Lic. Rolando Kempf Mercado; algo sobre la población y la influencia de la immigración en el desarrollo de los pueblos, por Jorge Velarde Romero; El plan Keenleyside y los incendiarios de guerra, por los licenciados Hernán Quiroga P y Alfredo Angel Hinojosa Miranda; Investigación y Política Económica, Importancia y Formas de la Función Investigadora, por E. A. Goldenweiser; Función social del economista, por José C. Claros Z.; Algunas impresiones del Oriente Boliviano, por Angel Hinojosa Miranda; Apuntos sobre la Caja de Jubilaciones del Magisterio, por el Lic. Alberto Aguilar Morales; El desarrollo agrícola de Bolivia, Estudio preparado por la Comisión Económica para América Latina; Estatutos del Colegio de Economistas de Bolivia; Crónica y Documentos Universitarios; Posesión del nuevo Rector de Nuestra Universidad; Proyecto de Ley para el Ejercicio Profesional del Economista y del Auditor Financiero; Notas Necrológicas, Lic. Oscar Moscoso Iraola, 5 de Abril de 1952; Exámenes de Licenciatura realizados.

SURVEY OF CURRENT BUSINESS, Washington, Vol. 32, Nº 6, June 1952.

TheBusiness Situation; Trends in Manufacturers 'Orders; Plan and Equipment Demand at Record Rate in Third Quarter; Balance of Payments Trends in the First Quarter of 1952; The Business Population; Special Articles; Distribution of National Income Pattern of Income Shares Since 1929; Monthly Business Statistics, New or Revised Statistical Series: Statistical Index.

ECONOMETRICA, Chicago, Illinois, Vol. 20, Nº 4 y Vol. 21, Nº 1.

....A survey of the Theory of Rationing, James Tobin; On a quantitative method in production planning an Scheduling, Melvin E. Salveson; Tre graduation of income distributions, D. G. Champernowne; A dynamic model: I. Principles of model structure, Julian L. Holley; A continuous model of transportation, Martín Beckmann; Ordinal preferences or Cardinal Utility? (With additional note by G. L. S. Shackle, L. J. Savajo, and H. Wold); The strong Independence Assumption — Gasoline blends and Probability Mixture (With Additional Note by A. Charnes), Alan S. Manne; Probability, Utility, and the Independence Axiom, Paul A. Samuelson; Note on von Neumann-Morgenstern's Strong Independence Axiom, E. Malinvaud; A set Independence Necessary and Sufficient Conditions for Simple Majority decisión, Kenneth O. May; Commensts on Solow's "Structure of Linear Models", I. N. Herstein; A note on Pierre Gorra's Contribution on Index Numbers, Ragnar Frisch; La Societé d'Econométrie a Atteint sa Majorite, F. Divisia; The Definition of Econometrics, Gerhard Tintner; Some Recent Uses of Elasticity of Substitution, A. Survey, Irving Morrissett; Community Preference Fields, W. M. Gorman; Alternative Conditions for Social Oredering, Clifford Hildreth; Emile Borel, Initiator of the Theory of Psychological Games and its Application, Maurice Fréchet; The Theory of Play and Integral Equations with Skew Symmetric Kernels; On Games that Involve Chance and the Skill of the Players; and On Systems of Linear Forms of Skew Symmetric Determinant and the General Theory of Play (Translated by Leonard J. Savaje), Emile Borel; Commentary on the Borel Notes, Maurice Fréchet and J. von Neumann; Two-Person Cooperative Games, John Nash; A Comparison of Treatments of a Duopoly Situation, J. P. Mayberry, J. F. Nash, and M. Shubik; Marginal Productivity Analysis-A Defect and a Remedy, John S. Henderson; Guaranteed Growth of Income, Robert Eisner; A Note on the Complete Independence of the Conditions for Simple Majority Decisión, Kenneth O. May; Report of the Eugene Meeting; Report of the Cambridge Meeting.

CONGIUNTURA ECONOMICA, Milano, Anno VIII, Gennaio 1953.

Congiuntura del Mese, Por Liebrto Lenti; Il gettito dei tributi e la congiuntura in Italia; por Renato Liguori; Numeri Indici Dell'Andamento Económico Italiano; Notizie Statistiche; Agricoltora; Mercato oleario; Industria dolciaria; Scambi con l'estero; Situazioni contabili all U.E.P.; Prezzi e costo della vita; Mercato monetario e finanziario; Operazioni della Banca d'Italia; Operazion delle aziende di credito; Mercato dei

titoli; Mercato delle valute e dell'oro; Finanze pubbliche; Entrate dello Stato. Congiuntura All,Estero: Gran Bretagna.

REVISTA DEL CENTRO DE ESTUDIANTES DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION, Vol. IV, Nº 10, Montevideo.

Sumario: Juan Rodríguez López, La evolución de la Contabilidad; Jesús Rodríguez Villamil, La hacienda y sus componentes; Luis A. Faroppa, Influencia del salario en la desocupación; F. Simoens Arce, el problema del cabotaje nacional; Alfredo Fernández, Aspectos de la técnica estadística del muestreo; Carlos Ons Cofelo, El Consejo Interamericano de Comercio y Producción.

BOLETIN DEL MINISTERIO DEL TESORO, Quito-Ecuador, N.os 29 y 30.

Siempre adelante. Desigualdades de los impuestos sobre la Propiedad Rural y sobre la Propiedad Urbana. El cobro de los Impuestos Fiscales no constituye una carga para el ciudadano, sino el Aporte Patriótico de éste para el Desenvolvimiento Económico del País, Pactos de Unión Aduanera Continental, Utilidad Práctica de la sMáquinas "International", Importancia del Libro. Ciencia de la Biblioteca, Población y Producción, Ley de Carrera Administrativa y Unión Nacional de Empleados Públicos, Mensaje Especial sobre la Ley de Carrera Administrativa, Ley de Carrera Administrativa, Declaración Final de la XXXVIII Convención Nacional de Comercio Exterior, Una declaración sobre Política Económica Exterior, Una nueva Etapa de Asistencia de la ONU se realizará, Los Asuntos Económicos desde Washington, Crónicas Internacionales, Nueva Política respecto al Oro, Baja de la Plata, Contrato de Sobregiro entre el Gobierno del Ecuador y el Banco Central por S/40.000.000.00, Contrato de Sobregiro entre el Gobierno y el Banco Central del Ecuador por S/18.000.000.00, Se autoriza al Banco Central del Ecuador proceda al Pago de la Deuda Italiana, Se autoriza al Directorio de la Empresa de FF. CC. celebre un contrato de préstamo con el Banco Central por la suma de $/2.500.000.00, lo que dicen las Estadísticas de Enero a Diciembre de 1951, El Medio Circulante ha alcanzado el nivel ms alto del año en estos días, Nuestras Exportaciones de Bananos al Mercado Chileno pueden sufrir mengua, El Ministerio de Economía autoriza la Exportación de 500.000 quintales de nuestro Arroz, El Cacao Ecuatoriano sigue siendo el mejor del mundo, El Cacao, Ayer y Hoy, Creación del Instituto del Cacao en el Ecuador, Información Comercial, Preceptiva del Buen Comerciante, Información Bibliográfica, Revista de Obras.

REVISTA DE ECONOMIA, Año VI, Nº 30, Montevideo.

Sumario: Juan Rodríguez López, Contabilidad y Economía; Juan Eduardo Azzini, La ley de recursos del 27 de Marzo de 1953; Carlos Quijano, Dos opiniones sobre impuestos; La Misión Ellauri en 1891; Jurisprudencia Financiera; Legislación Nacional.

COOPERAZIONE DI CREDITO, Roma, Gennaio 1953.

II Congresso Nazionali delle Casse artigiane; Saluto ai Congressisti; La Política del Tesoro e l'emissioni dei nuovi Buoni Novennali, Maurizio Parasassi; **Ostacoli che si frappongono alla constituzione ed al consolidamento di nuove case rurali ed artigiane,** Francesco Tifi; **Organizzazione sindicale delle cooperative e regolamentazione dei rapporti di lavoro (1),** Arrigo Montevecchi; **Lo "Spirito della Cassa rurale",** Giuseppe Mira; **La riforma del contenzioso tributario,** Renato Liguori; **Considerazioni sul credito,** A. De Marcos S. I.; **I depositi bancari e postali, L. S. I termini per i mutui agli agricoltori; Scadenzario tributario** del mese di febraio; Banca e credito: Notiziario; depositi fruttiferi; La Cooperarazione di credito in Lombardia; Le Casse rurali nel Trentino; Attivitá e comunicazioni dell'EnteNazionale Casse Rurali agrarie ed anti ausiliari; Tasse e imposte; Le legge Bancaria (1); Leggendo la "Gazzeta Ufficiale" Leggi e decreti; Recensioni.

JAHRBÜCHER FÜR NATIONALÖKONOMIE UND STATISTIK, 164 Helf 4-5, Stuttgart.

Produktion und Nachfrage, Rolfgocht, **Geldsystem; Die Abhängigkeitsverhältnisse der gutsherrlichen Bauern Böhmens im 17 und 17. Jahrhundert. I. Teil,** Werner Stark; **Schichten der Verteilungstheorie,** Hans Peter; **Gesellschaftliche Theorie des Geldes,** Gerloff Wilthelm, Bespr.v.Franz Paul Schneider; **Aussenhandel und Beschäftigung,** Halm, George, **Geld,** Bespr.v.Eduard Lukas; **Wirtschaftsformen und lebensforme,** Brinkmann, Carl; **Gesammelte Schriften zur Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspolitik,** Bespr.v.Erich Egner; **Bismarcks Arbeiterversicherung.** Vogel, Walter; **Ihre Entstehung im Kraftespiel der Zeit,** Bespr.v. Günter Franz; Dörfel, Hermine; **Wirtschaftswissenschatliche Erkenntnisse der Jüngsten Zeit, Festgabe für Hofrat Prof. Franz Dörfel zu seinem 70. Geburtstage,** Bespr.v.Bernhard Pfister; **Dörfel, Hermine, Verkehrsvereinigung und Verkehrsteilung. Buchreihe, hrsg. vom Verkehrswirtschaftlichen Institut der Hachschule fur Welthandel gemeinsam mit der Osterreichischen Verkehrswissenschaftlicen Functional Finance und Finanzsoziologie,** Herbert Sultan; **Die Abhängigkeitsverhalthisse der gutsherrlichen Bauern Bohmens im 17 und 18. Jahrhundert. II. Teil.** Werner Stark; **Probleme der deutschen Zahlungsbilanz,** Fritz Huhle; **Das Handwörterbuch der Sozialwissenschaften,** Friedrich Lutge; Messner, Johannes, **Das Naturrecht. Handbuch der Gesellschftsethik und Wirtschaftsethik,** Bespr.v.F. Karrenberg; Ropke, Wilhelm, **Mass und Mitte,** Bespr.v.Karl Muhs; Kellenberger, Ed., **Volkswirtschaftliche Irrtümer und Fehlgriffe. I. Band. Sparen, Krisen und Vollbeschäftigung,** Bespr.v. Otto Weinberger; **Tautscher, Anton, Geschichte der Volkswirtschaftslehre. (Grundrisse der Sozialwissenschaften, hrs. von Anton Tautscher Bd. 1.) Bespr. v. A. F. Napp-Zinn.**

OBRAS RECIENTES DE CONTABILIDAD

GENERALES.

CHUBB BASIL — The Control of Public Expenditure — Oxford University Press, Londres, 1952. pág. 291.

DACEY W. MANNING — The British Banking Mechanism — Hutchnson's. Universitary Library, Londres, 1952, p. 203.

ILERSIC A. R. — Statistics and Their Application to Commerce — H. F. L. Londres, 1952. p. 451.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS in England and Wales — Notes on the Allocation of Expense. — Londres, 1952. p. 19.

KOHLER, EIRC L. — A Dictionary for Accountants, Prentice Hall, Inc. New York. 2.100 términos, 1.800 definiciones.

MURPHY MARY E. — Selected Readings in Accounting and Auditing — Prentice Hall, Inc. New York, 1952, p. 431.

PRATT LESTER A. — Bank Frauds — The Ronald Press Co. 3ra. Edición. N. York, p. 250.
FINNEY and MILLER,S — Principles of Accounting Intermediate. 4ta. Edición. Prentice Hall, New York, 1951, p. 975.
FITZGERALD A. A. — Clasification in Accounting — Butterworth and Co. Ld., Londres, 1952, p. 261.
GRANT AND NORTON — Depreciation — The Ronald Press Co. New York, 1952, p. 472.
HIMMELBLAU DAVID. — First Year in Accounting, 4th Edition — The Ronal Press Co. — N. York, 1952, p. 569.
PATON AND PATON Jr. — Asset Accounting — An Intermediate Course. The McMillan Co., New York.
THE RESEARCH AND TECHNICAL COMMITTEE OF INSTITUTE OF COST AND WORK ACCOUNTANTS — The Accountancy of Changing Price Levels, Gee and Co. Ltd. Londres, 1952, p. 129.

VERIFICACION Y CONTRALOR

ASHER LEONARD W. — Survey of Accounting — Harper and Brothers — N. York, 1952, p. 717 .
BACAS, MADEN y ROSEN KAMPFF. — Métodos de Verificación de Balances y Revisión de Cuentas — Editorial Finanzas, México, D. F.
BYRNES, BAKER AND SMITH. — Auditing — The Ronald Press Co., N. York. 594 p.
GREIDINGER, BERNARD B. — Preparation and Certification of Financial Statemens. The Ronald Press Co., New York, 1952, p. 408.
HOLMES ARTHUR W. — Auditig Principles and Procedures. 3ra. Edición. Richard D. Irwin, Inc. Chicago, 1951, p. 762.
INSTITUTE OF INTERNAL AUDITORS — Internal Auditing. New York, 1952, p. 149.
INSTITUTE OF INTERNAL AUDITORS — Bibliography of Internal Auditing to September of 1951. New York, 1952. p. 76.
PALMER AND BELL — Accountants' Working Papers. The Ronald Press Co. 3ra. Edición, New York, pp. 488.
PIQUE B. RICARDO — Revisión Técnica de Contabilidades — Edit. Finanzas. 1952.
WALKER AND DAVIES — Industrial Internal Aduting — McGraw Hill Book Co. Inc. New York, 1952, p. 323.

COSTOS

DEPARTAMENT OF INDUSTRIES ENGINEERING. — Cas Budgetin and Economics of Industrial Research — King's Crow Press — Columbia University, 1951, p. 266.
EVANS-HEMMING. D. F. — Flexible Budgetary Control and Standard Costs. McDonald and Evans, Ltd., Londres, 1952, p. 184.
GILLESPIE CECIL — Accounting Procedure for Standard Costs. The Ronal Press Co. New York, 1952, p. 475.
HENRICI — Standard Costs for Manufacturing. The McGraw Hill Book Co., New York.
JACKSON HUGH J. — Manufacturing Accounting. Edition 1952. Mc. Graw Hill Book, Inc. New York, 1952.
RYALL R. J. H. — Dictionary of Costing. 3ra. Edición. Sir Isaac Ptiman and Sons Ltd., Londres, 7952, p. 484.
THEINSTITUTE OF COST AND WORK ACCOUNTANTS — An Introduction to Budgetary Control Standard Costing, Material Control and Production Control. Londres, 1952, 2da. edición.
THE INSTITUTE OF COST AND WORK ACCOUNTANTS — Terminology of Cost Accountancy. Londres, 1952.
THE INSTITUTE OF COST AND WORK ACCOUNTANTS — Uniform Cost Accounting an the Principles of Cost Ascertainment. Londres, 1952.

PRESUPUESTOS.

BROOKS HECKERT J. — Business Budgeting and Control. The Ronald Press. Cp. New York, 1952, p. 546.
COURT H. P. — Budgetary Control; Seet and Maywell, Lt. Londres, 1952.

ORGANIZACION Y SISTEMAS

BRAY AND SHEASBY — Design of Accounts. The Incorporated Accountants. Research Committee. Londres, 1952. 3ra. Edición. p. 348.
GILLESPIE CECIL B. — Accounting Systems Procedures and Methods. Prentice Hall Inc., New York.
GOETZ-MANAGEMENT PLANNING AND CONTROL. McGraw Mill Book Co. N. York.
HECKERT AND WILSON — Controllership. The Ronald Press Co., N. York 1952, p. 642.
KNOX FRANK M. — Desing and Control of Business Forms. McGraw Hill Book Co. Inc. New York, 1952, p. 219.
MITCHELL — Organization and Management of Production — McGraw Hill Book Co., New York.
MOORE FRANKLIN G. — Production Control — McGraw Hill Book Co. N. York. p. 455.
NIGHTINGIRL AND ELLIOT — Machine Accounting Sysetems for the Small Concern — The Incorporated Accountatnt's Research Committee. Londres, 1952, p. 31.
PRODUCTION MANAGEMENT SERIES — Stock Control and Store Keeping. British Institute of Management, Londres, 1952. p. 59.
ROSS JOHN H. — How to Make a Procedure Manual. Office Research Inst. Miami Fla., 1951. p. 123.
ROCKEY CHARLES S. — Accountant's Office Manual — Prentice Hall Inc., New York N. Y., 1952.

CONTABILIDADES ESPECIALES

AMERICAN SOCIETY OF CIVIL ENGINEERS — Construction Cost Control. New York, 1951. 62 p.
BURTON J. H. — The Municipal Office Mechanized. Gee and Co. Lt., Londres, 1952.
BRAY AND DAWE — Farm Accounts — The Incorporated Accountants, Research Committee, Londres, 1952. p. 162.
FOSTER AND RODEY — Public Utility Accounting. Prentice Hall Inc., New York, 1952. p. 690.
LAWRENSON — Insurance Agency Accounting. Prentice Hill Inc., New York.
MIKESELL, R. M. — Governmental Accounting. Richard D .Irwin Inc. Chicago, 1951. p. 725.

NATIONAL ASSOCIATION OF BANK AUDITORS AND COMPTROLLERS — Bank Cost. Chicago, 1952. p. 418.

MUNICIPAL ACCOUNTING & AUDITING, — Chicago, 1951. 250 p.

NATIONAL ELECTRICAL MANUFACTURERS ASSN. — Of N. Y. Uniform Accounting Manual for the Electrical Manufacturing Industry. New York, 1950. pp. 709.

ROBINSON GEOFFREY A. — Hospital Accountancy and Finance. Sir Isaac Pitman and Sons, Lt. Londres, 1952.

Railway Accounting Rules — Association of American Railroads. Washington D. C., 1951. p. 362.

STONE, J. E. — Hospital Organization and Management — Faber and Faber, Lt. Londres, 1952. p. 1722.

THE ASSOCIATION OF BRITISH PHARMACEUTICAL INDUSTRY — Cost. Accounting for the Pharmaceutical Industry. Londres, 1951. p. 109.

T. J. BARROT F. A. — Hotel Accountants. Gee and Co. Ltd., Londres. 1952 .pp. 84.

THE PAINT MATERIALS TRADE ASSOCIATION. — Accounting and Costing in the Paint Industry.

UNIFORM SYSTEM OF ACCOUNTANTS FOR HOTELS. — Hotel Assn. of New York City, 5ta. Edición. New York, 1952. p. 107.

ESTADOS FINANCIEROS Y ANALISIS DE ESTADOS.

AMERICAN INSTITUTE OF ACCOUNTANTS — Accounting Trends and Techniques — 5th Annual Cumulative Survey. American Inst. of Accountants, New York, -352. p. 176.

GRAHAM AND DODD — Security Analysis: Principles and Tecniques. McGraw Hill Book Co. Inc., New York, 1951. p. 770.

KEREKES AND WINFREY — Report Preparation Including Correspondence and Tecnical Writing. Iowa State College Press. 2da. Edición, Iowa, 1951. p. 460.

KENNEDY AND MCMULLER — Financial Statements — Richard D. Irwin Inc. Home-wood, Illinois, 1952. Edición Revisada.

PARKINSON B. B. — Accountancy Ratios in Theory and Practice — Gee. and Co. Ltd. Londres, 1952. p. 112.

THE INSTITUTE OF COST AND WORK ACCOUNTANTS — The Presentation of information to Management. 3ra. Impresión. Londres 1952.

Información de la Facultad de Comercio y Administración, de Monterrey (N. L.) Méjico.

COMERCIO EXTERIOR DEL URUGUAY POR PAISES

Valores en miles de dólares

1. IMPORTACIONES (1)

PAISES	1946	%	1947	%	1948	%	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%
EE. UU. de A. ...	66.658	39.92	98.347	42.51	67.464	33.49	39.516	21.40	39.252	19.46	140.025	37.54	60.875	23.66
G. Bretaña y Dom.	19.980	11.97	27.457	11.87	37.669	18.70	51.364	27.81	53.110	26.34	50.517	13.54	37.355	14.52
Brasil	17.164	10.28	18.370	7.94	19.603	9.73	19.697	10.66	17.265	8.56	20.023	5.37	18.637	7.25
Argentina	12.046	7.21	25.233	10.91	16.574	8.23	2.165	1.17	3.129	1.55	1.435	0.38	512	0.20
Perú	10.928	6.54	10.951	4.73	6.948	3.45	5.235	2.83	5.795	2.87	8.364	2.24	6.215	2.42
Ecuador	1.928	1.15	1.924	0.83	1.684	0.83	2.970	1.61	609	0.30	990	0.27	3.844	1.49
Paraguay	3.962	2.37	3.922	1.70	3.029	1.50	3.323	1.80	5.101	2.53	5.179	1.39	6.657	2.59
Chile	1.536	0.92	1.893	0.82	1.280	0.64	744	0.40	488	0.24	7.085	1.90	8.231	3.20
Holanda	3.516	2.11	5.663	2.45	4.352	2.16	5.435	2.94	4.019	1.99	6.726	1.80	12.274	4.77
Suiza	3.460	2.07	4.769	2.06	4.089	2.03	3.195	1.73	3.221	1.60	8.962	2.40	4.106	1.60
Méjico	2.562	1.54	2.096	0.91	805	0.40	197	0.11	497	0.25	1.684	0.45	1.472	0.57
España	1.276	0.76	1.761	0.76	854	0.42	759	0.41	1.738	0.86	1.345	0.36	2.862	1.11
Bélgica	2.993	1.79	5.350	2.31	9.129	4.53	13.555	7.34	8.609	4.27	14.579	3.91	8.763	3.41
Suecia	3.170	1.90	3.859	1.67	5.518	2.74	5.634	3.05	6.731	3.34	10.533	2.82	8.383	3.26
Francia	1.278	0.77	4.063	1.76	5.458	2.71	7.849	4.25	15.179	7.53	18.075	4.85	14.803	5.75
Italia	2.257	1.35	8.528	3.68	6.197	3.08	5.065	2.74	7.365	3.65	13.023	3.49	6.262	2.43
Otros países	12.280	7.35	7.138	3.09	10.802	5.36	18.015	9.75	29.561	14.66	64.472	17.29	56.006	21.77
TOTALES	166.994	100.00	231.324	100.00	201.455	100.00	181.718	100.00	201.669	100.00	373.017	100.00	257.257	100.00

En Bégica, EE. UU., Francia, y Holanda están incluídas las áreas no metropolitanas.

(1) Incluye oro amonedado.

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

COMERCIO EXTERIOR DEL URUGUAY POR PAISES

Valores en miles de dólares

2. EXPORTACIONES

PAISES	1946	%	1947	%	1948	%	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%
EE. UU. de A. ...	47.933	31.38	47.008	28.93	51.504	28.78	51.007	26.61	129.545	50.95	102.713	43.46	51.088	24.45
G. Bretaña y Dom.	37.737	24.70	25.283	15.56	37.109	20.74	43.824	22.87	37.549	14.77	47.698	20.18	36.240	17.35
Suecia	6.341	4.15	9.825	6.05	1.515	0.85	2.812	1.47	8.122	3.19	6.300	2.67	6.667	3.19
Argentina	1.921	1.26	3.213	1.98	4.078	2.28	7.625	3.98	1.305	0.51	2.360	1.00	553	0.27
Brasil	3.136	2.05	2.012	1.24	10.006	5.59	13.987	7.30	2.450	0.96	7.017	2.97	24.978	11.96
Venezuela	2.338	1.53	1.816	1.12	1.367	0.76	783	0.41	382	0.15	256	0.11	297	0.14
Cuba	672	0.44	3.143	1.93	3.157	1.76	293	0.15	11	0.01	6	—	763	0.37
Holanda	7.672	5.02	13.567	8.35	13.191	7.37	4.746	2.48	6.466	2.54	6.606	2.80	9.427	4.51
Suiza	5.494	3.60	7.464	4.59	5.743	3.21	4.822	2.52	5.277	2.08	5.443	2.30	2.772	1.33
Francia	8.737	5.72	9.763	6.01	6.032	3.37	6.075	3.17	14.545	5.72	10.347	4.38	20.693	9.90
Bélgica	3.985	2.61	11.122	6.84	15.964	8.92	8.521	4.44	14.798	5.82	11.334	4.80	6.376	3.05
Rusia	5.150	3.37	2.568	1.58	—	—	1.521	0.79	—	—	—	—	———	———
Dinamarca	1.879	1.23	2.502	1.54	749	0.42	544	0.28	256	0.10	626	0.26	519	0.25
Italia	5.738	3.76	4.845	2.98	12.232	6.84	7.234	3.77	5.443	2.14	9.391	3.97	10.451	5.00
Yugoeslavia	2	—	3.238	1.99	1.345	0.75	583	0.31	—	—	—	—	238	0.11
Polonia	218	0.14	4.316	2.68	1.964	1.10	676	0.35	589	0.23	140	0.06	259	0.12
Otros países	13.813	9.04	10.772	6.63	12.997	7.26	36.602	19.10	27.543	10.83	26.093	11.04	37.604	18.00
TOTALES	152.766	100.00	162.502	100.00	178.953	100.00	191.660	100.00	254.281	100.00	236.330	100.00	208.925	100.00

En Bélgica, Dinamarca, EE. UU., Francia y Holanda están incluídas las áreas no metropolitanas.

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

3. COMERCIO EXTERIOR

En miles de dólares — Nº índices 1939 = 100

Años	*Importaciones*	*Nº Ind.*	*Exportaciones*	*Nº Ind.*	*Total*	*Nº Ind.*
1943	63.807	117.7	100.022	98.7	163.829	105.3
1944	72.446	133.7	97.559	96.2	170.005	109.3
1945	114.759	211.7	122.010	120.4	236.769	152.2
1946	166.994	308.1	152.766	150.7	319.760	205.6
1947	231.324	426.8	162.502	160.3	393.826	253.2
1948	201.455	371.7	178.953	176.5	380.408	244.6
1949	181.718	340.8	191.660	189.1	373.378	240.0
1950	201.669	372.0	254.281	250.9	455.950	293.1
1951	373.017	688.1	236.330	233.2	609.347	391.7
1952	257.257	474.5	208.925	206.2	466.182	299.6

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

4. EXPORTACIONES DEL URUGUAY DISCRIMINADAS POR PRINCIPALES PRODUCTOS

En miles de dólares

PRODUCTOS	1946	%	1947	%	1948	%	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%
Lanas	52.419	34.3	71.175	43.8	66.089	36.9	67.042	35.0	152.684	60.0	96.542	40.8	68.283	32.7
Carnes, sub. p. y der.	40.180	26.3	25.461	15.7	44.640	25.0	39.794	20.8	43.242	17.0	44.568	18.9	40.620	19.4
Hilandería, tej., etc. ..	8.438	5.5	3.932	2.4	2.571	1.4	3.834	2.0	9.662	3.8	28.224	11.9	24.277	11.6
Cueros y cerdas	23.083	15.1	20.619	12.7	21.975	12.3	27.990	14.6	29.321	11.5	25.761	10.9	23.447	11.2
Lino y aceite de lino	16.836	11.0	26.661	16.4	20.452	11.4	17.743	9.3	7.588	3.0	9.825	4.2	11.595	5.5
Arena	877	0.6	1.068	0.6	1.291	0.7	1.294	0.6	174	0.1	——	——	——	——
Harina de trigo	——	——	——	——	8.531	4.8	7.493	3.9	460	0.2	5.060	2.1	17.251	8.3
Tortas oleaginosas	2.632	1.7	7.478	4.6	3.977	2.2	3.638	1.8	1.706	0.7	5.595	2.4	4.091	2.0
Sub-total	144.465	94.5	156.394	96.2	169.526	94.7	168.828	88.0	245.017	96.3	215.575	91.2	189.564	90.7
Otros productos	8.301	5.5	6.108	3.8	9.427	5.3	22.832	12.0	9.264	3.7	20.755	8.8	19.361	9.3
Total	152.766	100.0	162.502	100.0	178.953	100.0	191.660	100.0	254.281	100.0	236.330	100.0	208.925	100.0

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

II. MEDIOS DE PAGO

En miles de pesos

Fin de	*Poder Emisor del Banco República*	CIRCULANTE *En poder del púb.*	*En poder del Banco República*	*En poder de otros bancos*	*Total*
Dic. 1941	152.305	97.616	30.696	23.993	152.305
" 1942	150.875	97.601	38.112	15.162	150.875
" 1943	180.343	113.508	21.711	27.202	162.421
" 1944	182.751	128.382	26.471	27.820	182.673
" 1945	197.940	146.829	19.148	31.950	197.927
" 1946	243.512	176.281	23.486	38.050	237.817
" 1947	259.312	202.176	18.944	38.189	259.309
" 1948	298.693	230.945	27.839	39.619	298.403
" 1949	322.893	250.751	26.612	45.526	322.889
" 1950	387.864	313.599	26.219	46.661	386.478
" 1951	396.534	323.364	23.848	49.237	396.449
" 1952	435.634	352.647	29.918	52.983	435.548
Jun. 1953	442.542	333.749	43.050	65.657	442.456

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

III. INDICES BANCARIOS

En miles de pesos

1939 = 100

Al 31 XII	*Nº Bancos*	*Capitales*	*Nº I*	*Fondos de Reserva*	*Nº I*	*Depósitos (1)*	*Nº I*	*Colocaciones*	*Nº I*
1941	31	86.234	98.4	40.906	107.6	310.491	116.2	354.020	103.8
1942	43	94.707	108.1	41.873	110.1	335.808	125.7	401.502	117.8
1943	50	97.851	111.7	41.087	108.1	442.714	165.7	388.402	113.9
1944	56	101.227	115.5	43.381	114.1	571.386	213.9	391.494	114.8
1945	60	106.127	121.1	44.743	117.7	633.217	237.1	419.242	123.0
1946	68	115.679	132.0	52.365	137.7	708.655	265.3	523.106	153.4
1947	70	123.017	140.4	56.195	147.8	724.816	271.3	664.434	194.9
1948	73	129.197	147.5	59.264	155.9	787.853	294.8	807.087	236.7
1949	73	136.126	155.4	59.881	157.5	862.803	322.9	907.195	266.1
1950	73	149.785	171.0	56.086	147.5	994.039	372.0	1:051.538	308.5
1951	73	168.044	191.8	62.990	165.6	1:041.741	389.9	1:271.898	373.2
1952	75	179.529	204.9	70.239	184.8	1:123.752	420.6	1:331.645	390.4
30/6/1953	75	184.180		.72.254		1:290.371		1:357.641	

(1) Incluye depósitos interbancarios.

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

IV. CONSTRUCCIONES EN MONTEVIDEO (1)

Año		*Importe*
1941	.....	$ 23:773.887
1942	.....	" 14:646.285
1943	.....	" 14:423.686
1944	.....	" 25:853.422
1945	.....	" 38:143.622
1946	.....	" 43:927.948
1947	.....	" 63:929.794
1948	.....	" 42:775.645
1949	.....	" 58:634.139
1950	.....	" 59:856.253
1951	.....	" 90:239.293
1952	.....	" 104:677.617
30/6/53	.....	" 46:266.083

(1) Según permisos registrados en la Dirección G. de Catastro y A. de Inmuebles Nacionales.

Fuente: Informativo del Ministerio de Hacienda

V. BOLSA DE VALORES

En miles de pesos

Período	*Operaciones Realizadas en Deudas Nacionales*			*Operaciones Realizadas en Deudas Municipales*			*Operaciones Realizadas en Títulos Hipotecarios*		
	Valor Nominal	*Valor Efectivo*	*Promedio %*	*Valor Nominal*	*Valor Efectivo*	*Promedio %*	*Valor Nominal*	*Valor Efectivo*	*Promedio %*
Año 1941	35.252	33.027	93.69	14.933	13.944	93.37	31.664	30.930	97.68
" 1942	36.098	33.149	91.83	11.927	10.994	92.18	27.291	26.625	97.55
" 1943	70.179	65.855	93.84	15.835	14.823	93.61	26.712	26.486	99.16
" 1944	100.538	97.959	97.43	12.787	12.497	97.73	25.535	25.827	101.14
" 1945	92.004	90.765	98.65	11.659	11.506	98.68	28.974	29.411	101.51
" 1946	88.602	88.774	100.19	12.893	12.879	99.89	37.760	38.231	101.25
" 1947	73.769	72.183	97.85	10.633	10.354	97.38	53.517	52.737	98.54
" 1948	67.679	65.052	96.12	10.701	10.222	95.52	76.944	74.714	97.10
" 1949	56.210	50.690	90.18	20.633	18.316	88.68	83.781	77.699	97.74
" 1950	50.636	45.922	90.69	27.714	24.400	88.04	84.106	77.687	92.37
" 1951	55.506	51.706	93.15	37.457	33.549	89.57	110.647	103.436	93.48
" 1952	36.704	31.799	86.64	19.884	16.659	83.78	113.77	97.743	85.91
30/6/1953	34.873	30.061	86.20	19.990	16.294	81.51	62.450	53.739	86.05

Fuente: Cámara Nacional de Comercio.

VI. INGRESOS PUBLICOS

en miles de pesos

Período	*Ingresos Impositivos*	*Tasas Correos y Trasmisiones*	*Ingresos Lotería Quiniela*	*Beneficios de Cambio*	*Otros Ingresos*	*Total*
Año 1941	55.021	2.611	4.552	11.709	37.938	111.831
" 1942	56.835	2.587	4.918	13.110	76.550	116.062
" 1943	55.973	2.444	3.986	11.186	43.185	116.774
" 1944	60.941	2.954	5.104	6.668	48.340	124.007
" 1945	79.117	3.334	5.475	10.794	44.438	143.158
" 1946	116.011	3.656	6.682	18.086	50.929	195.364
" 1947	136.624	4.203	9.656	34.272	50.338	235.093
" 1948	161.752	5.107	10.162	41.607	64.123	282.751
" 1949	168.077	5.310	12.083	45.885	63.005	294.360
" 1950	210.518	5.598	12.348	58.276	69.542	356.282
" 1951	271.302	6.017	19.330	74.893	51.598	423.140
" 1952	285.097	6.098	18.076	54.807	25.134	389.212
30/6/1953	118.196	2.828	7.304	28.347	635	157.210

Nota: Todos los ingresos considerados responden a rentas desafectadas, es decir, las que integran "Rentas Generales".

Fuente: Contaduría General de la Nación.

VII. EGRESOS PUBLICOS

en miles de pesos

Período	*Planillas Presupuesto*	*Ordenes Generales y Jornales y Gastos M. de O. P.*	*Otros pagos*	*Total*
Año 1941	65.563	37.376	11.626	114.774
" 1942	68.677	39.904	17.252	125.993
" 1943	71.750	44.737	22.344	138.885
" 1944	73.797	49.450	22.392	145.639
" 1945	84.315	61.600	24.533	170.448
" 1946	101.170	75.474	30.201	206.853
" 1947	117.749	77.586	36.489	231.824
" 1948	143.186	79.163	40.942	263.291
" 1949	157.080	85.707	46.021	288.808
" 1950	191.990	80.330	54.241	326.560
" 1951	234.100	89.200	65.961	389.261
" 1952	241.745	70.929	62.948	375.622
" 1953 al 30/6 .	109.104	41.735	26.760	177.599

Fuente: Informativo del Ministerio de Hacienda.

VIII. MOVIMIENTO ANUAL DE LA DEUDA PUBLICA NACIONAL

en miles de pesos

Años	*Monto Emitido*	*Amortizado*	*Aumento Circulante*	*En circulación al 31-XII*
1941	44.978	6.397	38.581	449.531
1942	52.622	9.001	43.621	493.152
1943	44.784	8.704	36.080	529.232
1944	65.560	11.453	54.107	583.339
1945	56.042	10.246	45.796	629.135
1946	49.749	10.570	39.179	668.314
1947	52.962	16.779	36.183	704.497
1948	68.808	13.120	55.688	760.185
1949	73.094	14.826	58.268	818.453
1950	76.139	16.467	59.672	878.125
1951	36.460	17.445	19.016	897.141
1952	57.098	19.899	37.199	934.340
1953 30/6	64.168	22.472	41.696	976.036

Fuente: Dirección de Crédito Público.

TODA CORRESPONDENCIA RELACIONADA CON LA REVISTA
DEBE DIRIGIRSE A:

Dr. JUAN RODRIGUEZ LOPEZ

Casilla de Correo 1136
MONTEVIDEO - URUGUAY

recio del Ejemplar $ 3.00

IMPRESORA REX S.

NO
.2

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de Montevideo

BUREAU OF ECONOMIC &
BUSINESS RESEARCH
OCT 15 1954

MONTEVIDEO
(URUGUAY)

JUNIO DE 1954

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

Rector: Arq. LEOPOLDO CARLOS AGORIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Decano: Prof. JOSE DOMINGUEZ NOCETO

Consejeros: MIGUEL U. ROCCA, JESUS RODRIGUEZ VILLAMIL, NICOLAS REIG, VILÁ, JOSE POSEIRO, JUAN M. BRACCO, JOSE Ma. CALVO y LORENZO J. VILIZIO.

Secretario: JORGE A. AMSELMI.

Personal docente:

CURSOS SUPERIORES:

PEDRO ABBLARD — Geografía Económica y Estructura Económica Nacional.
JUAN E. AZZINI — Finanzas 1er. curso.
ANTONIO G. BALDIZAN — Política Económica Internacional y Legislación Aduanera.
NILO R. BERCHESI — Finanzas 2do. curso.
JUAN J. CARBAJAL VICTORICA — Derecho Público.
FRANCISCO DEL CAMPO — Instituciones de Derecho Privado I (Civil).
LUIS A. FAROPPA — Economía Política 2do. curso.
JOSE A. FERRO ASTRAY — Derecho Comercial 2do. curso.
JOSE GABARAIN — Cálculo Mercantil y Financiero.
ISAAC GANON — Sociología General, Económica y de la Hacienda.
MARIO GARBARINO — Política Social y Legislación Industrial y del Trabajo.
CARLOS GARCIA BRUNEL — Análisis Matemático I.
SERAFIN IRIBARREN — Práctica Profesional y Organización y Administración de Empresas.
AGUSTIN LAXALDE — Práctica y Etica Profesional.
JOSE DOMINGUEZ NOCETO — Economía Política 1er. curso y Teoría Económica I.
JOSE POSEIRO — Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General.
NICOLAS REIG VILA — Contabilidad de las Haciendas Públicas.
DOMINGO RILLA CANEL — Contabilidad Aplicada 2do. curso.
MIGUEL U. ROCCA — Derecho Comercial 1er. curso.
JESUS RODRIGUEZ VILLAMIL — Contabilidad Aplicada 1er. curso.
MENAZEI SCHELLEMBERG ORLOFF — Estadística.
EDUARDO VAZ FERREIRA — Derecho Civil 2do. curso.
LORENZO J. VILIZIO — Práctica de Administración y Contabilidad.

CURSOS DE DOCTORADO:

LUIS A. FAROPPA — Historia de las Doctrinas Sociales y Económicas.
HUGO HORMAECHE — Matemáticas y Estadística.
AURELIO PASTORI — Metodología de las Investigaciones.
JUAN RODRIGUEZ LOPEZ — Economía, Política y Organización de las Fuentes de Riqueza Nacional.

SEMINARIOS DE INVESTIGACION:

JUAN RODRIGUEZ LOPEZ: Director.

NILO R. BERCHESI — Seminario de Investigaciones Financieras.
FERMIN CARLOS BOADO — Recopilación, Fichaje y Archivo.
RAUL OCHOA — Seminario de Investigaciones Económicas.

INSTITUTOS: Directores.

JUAN E. AZZINI — Instituto de Finanzas.
LUIS A. FAROPPA — Instituto de Economía Monetaria y Bancaria.
ALFREDO FERNANDEZ — Instituto de Estadística.

330.5
MONU
Ser 2
no.6

REVISTA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

MONTEVIDEO - URUGUAY

DIRECTOR: PROF. JUAN RODRÍGUEZ LÓPEZ

2ª EPOCA — JUNIO DE 1954 — Nº 6

SUMARIO

1. PLAN DE ESTUDIOS DE LA FACULTAD: Texto definitivo.
2. Prof. Teodoro D'IPPOLITO: Economía de la Hacienda.
3. Prof. Emmanuele MORSELLI: Parafiscalidad.
4. Prof. Herman MAX: Docencia e investigación científicas.
5. Santos FERREIRA: Antecedentes y naturaleza del impuesto cambiario en el Uruguay.
6. La PRIMERA CONFERENCIA LATINOAMERICANA DE FACULTADES DE CIENCIAS ECONOMICAS.
7. EL REGIMEN ARANCELARIO DE LAS LANAS Y LOS TOPS EN LOS EE.UU. DE AMERICA: Memorandum de la Embajada del Uruguay.
8. INICIATIVAS Y REALIZACIONES DE CARACTER ECONOMICO, FINANCIERO Y SOCIAL. Proyecto de creación del Consejo de Economía Agraria. — Se crea el servicio descentralizado de la "Administración de las Obras Sanitarias del Estado".
9. DE LA HISTORIA NACIONAL: La primera Casa de la Moneda.
10. NOTAS Y COMENTARIOS: Reunión Técnica de Administración Presupuestaria. — Velocidad de recuperación de Alemania Occidental. — Octavo informe anual del Fondo Monetario Internacional. — El estancamiento de la producción ovina: exposición del señor Juan Schauricht. — Texto del convenio comercial entre Uruguay y Brasil. — Las reglas fiscales y la Contabilidad. — El Séptimo Congreso de la "*International Fiscal Association*".
11. ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO: La adhesión del Uruguay.
12. DE LA FACULTAD: El profesor D'IPPOLITO.
13. INSTITUTO DE FINANZAS: Boletín Informativo.
14. INFORMACION BIBLIOGRAFICA: *Obras recibidas*: "La Escuela Nacional de Economía", de Méjico; "Cinqüenta anos de Contabilidade", por Francisco d'Auria; "Proceedings of the Second Conference on *The problem of making a living while growing old;* Naciones Unidas — Comisión Económica para la A. Latina — *Informes y Memorias* — *Artículos destacados*: Memoria sobre el plan Monnet, Conferencia Nacional de Seguridad, "*Some lines for the practical organization of eu pean markets*", "*The dollar and gold*", el "*Deutschmark*". "*The italian balance of payments*".
15. INDICES ECONOMICOS Y FINANCIEROS DEL URUGUAY.
16. INDICE DE LA REVISTA: Nos. 1 a 6.

THE LIBRARY OF THE
DEC 6 1955
UNIVERSITY OF ILLINOIS

EL NUEVO PLAN DE ESTUDIOS

En el número anterior publicamos el proyecto de plan de estudios para la Facultad, propuesto por el señor Decano, Prof. José Domínguez Noceto.

El proyecto, que de acuerdo con la organización de nuestra Universidad fué sometido a consideración de las Salas de Profesores, de Estudiantes y de Profesionales, y luego a la Asamblea del Claustro, la que le prestó aprobación, fué, a continuación, sometido al Consejo Central Universitario, el que también lo aprobó, entrando en vigencia en el actual año lectivo de 1954.

Como se han introducido algunas pequeñas modificaciones, creemos conveniente reproducir el texto definitivo del nuevo plan.

PLAN DE ESTUDIOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Artículo 1º. — En la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración se realizarán los estudios y dictarán los cursos que indica el presente plan, sin perjuicio de los Cursos Sintéticos que continuarán rigiéndose por el artículo 16 de la Ley 8.865 de 13 de julio de 1932.

Los estudios se ordenarán de acuerdo con los diversos cursos correspondientes a los títulos profesionales y académicos que otorga la Facultad, en la forma que preven los artículos siguientes.

Artículo 2º. — Los estudios correspondientes a la carrera de Contador Público se realizarán a través de los siguientes cursos distribuídos en 5 años universitarios:

1er. año: Análisis Matemático I; Teoría Económica I; Geografía Económica y Estructura Económica Nacional; Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General; Práctica de Administración y Contabilidad; Instituciones de Derecho Privado I (Civil); Sociología General, Económica y de la Hacienda.

2do. año: Análisis Matemático II; Matemática Financiera y Actuarial;

Teoría Económica II; Administración de Haciendas I; Administración de Haciendas II; Instituciones de Derecho Privado II (Civil y Procesal); Instituciones de Derecho Privado III (Comercial).

3er. año: Estadística; Teoría Económica III; Política Económica I; Teoría de la Hacienda Pública; Administración de Haciendas III; Instituciones de Derecho Privado IV (Comercial); Instituciones de Derecho Público I (Constitucional y parte de Administrativo).

4to. año: Metodología Económica General; Política Económica II; Política de la Hacienda Pública; Administración de la Hacienda Pública I; Administración de Haciendas IV; Instituciones de Derecho Público II (Complementos de Administrativo y Fiscal); Legislación Tributaria y Contabilidad Fiscal; Política Social.

5to. año: Historia de las Doctrinas Sociales, Económicas y de la Hacienda; Filosofía Económica, Política y Social; Economía de la Hacienda; Administración de la Hacienda Pública II; Auditoría y Análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros; Pericias Económico - Contables.

Artículo 3º. — Dentro de dicho ciclo general, los estudiantes podrán optar por los dos grupos de asignaturas que contienen los artículos siguientes y que permiten la obtención del título a que se hace mención en el inciso "a" del art. 12.

Artículo 4º. — El "Sector Economía" está integrado por las siguientes asignaturas distribuídas en los 5 años universitarios:

1er. año: Análisis Matemático I; Teoría Económica I; Geografía Econ ómica y Estructura Económica Nacional; Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General; Práctica de Administración y Contabilidad; Instituciones de Derecho Privado I (Civil); Sociología General, Económica y de la Hacienda.

2do. año: Análisis Matemático II; Matemática Financiera y Actuarial; Teoría Económica II; Administración de Haciendas II; Instituciones de Derecho Privado II (Civil y Procesal); Instituciones de Derecho Privado III (Comercial).

3er. año: Estadística; Teoría Económica II; Política Económica I; Teoría de la Hacienda Pública; Administración de Haciendas III; Instituciones de Derecho Privado IV (Comercial); Instituciones de Derecho Público I (Constitucional y parte de Administrativo).

4o. año: Metodología Económica General; Política Económica II; Política de la Hacienda Pública; Administración de la Hacienda Pública I;

Instituciones de Derecho Público II (Complementos de Administrativo y Fiscal); Legislación Tributaria y Contabilidad Fiscal; Política Social.

5º. año: Historia de las Doctrinas Sociales, Económicas y de la Hacienda; Filosofía Económica, Política y Social; Auditoría y Análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros; Pericias Económico-Contables.

Artículo 5º. — El "Sector Administración y Hacienda" está integrado por las siguientes asignaturas distribuídas en los 5 años universitarios:

1er. año: Análisis Matemático I; Teoría Económica I; Geografía Económica y Estructura Económica Nacional; Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General; Práctica de Administración y Contabilidad; Instituciones de Derecho Privado I (Civil); Sociología General, Económica y de la Hacienda.

2do. año: Matemática Financiera y Actuarial; Análisis Matemático II; Teoría Económica II; Administración de Haciendas I; Administración de Haciendas II; Instituciones de Derecho Privado II (Civil y Procesal); Instituciones de Derecho Privado III (Comercial).

3er. año: Estadística; Teoría de la Hacienda Pública; Administración de Haciendas III; Instituciones de Derecho Privado IV (Comercial); Instituciones de Derecho Público II (Complementos de Administrativo y Fiscal); Legislación Tributaria y Contabilidad Fiscal; Política Social.

5to. año: Historia de las Doctrinas Sociales, Económicas y de la Hacienda; Economía de la Hacienda; Administración de la Hacienda Pública, II; Auditoría y Análisis de Estados Patrimoniales, Económicos y Financieros; Pericias Económico-Contables.

Artículo 6º. — El estudiante que haya cursado o esté cursando uno de los Sectores, en cualquier estado de sus estudios, podrá orientarse hacia el otro o realizar ambos, mediante la aprobación de las asignaturas complementarias.

Artículo 7º. — Además de la aprobación de las asignaturas indicadas por los artículos 4º o 5º., los estudiantes deberán realizar un trabajo monográfico sobre un tema correspondiente a cualquier asignatura básica de su sector.

Dicho trabajo, que se realizará mientras el estudiante curse cuarto y/o quinto años, debe versar sobre un tema previamente aprobado por el Profesor de la asignatura a la que corresponda la materia a desarrollar y se llevará a cabo en el Instituto afín, con la orientación indicada por el Profesor.

Artículo 8º. — Para optar al título de Doctor en Ciencias Económicas

y de Administración, el Contador que haya cumplido con lo dispuesto en los artículos anteriores, deberá presentar una tesis sobre un tema económico, financiero o administrativo, que haya sido previamente aprobado por el Director del Instituto de mayor afinidad con la materia a desarrollar. Dicha tesis deberá ser aprobada, previo examen, con nota que no baje de muy bueno por unanimidad.

Artículo 9º. — Los estudios correspondientes a la carrera de Cónsul se realizarán a través de los siguientes cursos distribuídos en dos años universitarios:

1er. año: Geografía Económica y Estructura Económica Nacional; Teoría de la Hacienda Pública; Teoría Económica I; Derecho Internacional Público y Privado; Instituciones de Derecho Público I.

2do. año: Teoría Económica II; Instituciones de Derecho Público II; Política de la Hacienda Pública; Legislación y Práctica Consular y Notarial; Política Económica II (Política Aduanera).

Artículo 10º. — Funcionarán en la Facultad, como Institutos, los siguientes centros de investigación y perfeccionamiento:

1 — De Teoría y Política Económicas.
2 — De Capital y Renta Nacionales.
3 — De la Hacienda Pública.
4 — De Economía de la Hacienda.
5 — De Estadística.

Su funcionamiento se ajustará a los reglamentos que dicte el Consejo Directivo.

Artículo 11º. — El Consejo Directivo reglamentará el funcionamiento de todos los cursos previstos en el presente plan, establecerá sus necesarias correlatividades y dispondrá todo lo necesario para que se organice la enseñanza sobre las bases generales que prescriben estos artículos, tanto en su aspecto teórico como en el práctico, cuando así proceda.

En la enseñanza que se imparta se tendrá en cuenta: a) los problemas concretos del medio económico-social procurando ahondar el trabajo de las cátedras en el campo que los mismos ofrecen; b) la necesidad de aprovechar los principios fundamentales y los valores culturales que cada disciplina posea para la mejor integración de la personalidad del estudiante; c) la conveniencia de que el cuerpo docente pueda prestar a los estudiantes la más amplia y directa asistencia en los cursos teóricos y los trabajos prácticos e investigaciones de las cátedras.

Artículo 12º. — La Facultad expedirá los siguientes títulos:

a) El de Contador Público, una vez aprobadas las asignaturas previstas por los artículos 4º o 5º y el trabajo monográfico indicado por el artículo 7º., dejándose constancia del Sector que haya cursado.

b) El de Doctor en Ciencias Económicas y de Administración, una vez cumplidas las prescripciones del artículo 8º.

c) El de Cónsul, una vez aprobadas las asignaturas indicadas en el artículo 9º.

Artículo 13º. — El presente Plan de Estudios comenzará a aplicarse a todos aquellos estudiantes que ingresen a la Facultad a partir del año 1954 inclusive.

El Consejo Directivo reglamentará el régimen de transición del plan 1944 y anteriores, hacia el presente, para profesionales y estudiantes.

Sala del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, a 23 de Diciembre de 1953.

TEODORO D'IPPOLITO
Profesor de la Universidad de Bolonia (Italia).

LA ECONOMIA DE LA HACIENDA

CAMPO DE ESTUDIO. — OBJETO Y PRINCIPIOS DE ORIENTACION

I. — La Economía de la Hacienda considera con fines de estudio doctrinal, uno de los tantos aspectos que pueden distinguirse abstractamente en la *actividad práctica humana*, entendiendo el término práctico en amplio sentido filosófico. Los individuos y grupos sociales que ellos forman para lograr mejor sus fines de cualquier género que sean, necesitan de medios escasos y producibles sólo con la aplicación de las energías humanas a los recursos del mundo exterior; de los llamados *medios económicos*, ya sean materias y productos materiales, ya sean servicios de otro tipo.

La adquisición y consumo de dichos medios, para apagar las necesidades humanas, se ha realizado desde tiempos inmemoriales comunmente por grupos sociales, — familias, diversas comunidades privadas, grupos públicos y mixtos — con modalidades coordinadas sistemáticamente en el tiempo y en el espacio, desarrollando *haciendas*, conforme el término ahora ya difundido. En cuanto dichas haciendas tienen por finalidad, apagar directamente las necesidades de los sujetos que las crean y de sus cointeresados, se habla de *haciendas de erogación*, o *haciendas de consumo*, o también de *haciendas directas*.

La adquisición de los medios necesarios para colmar las necesidades, podría en extrema hipótesis, ser hecha directamente por los mismos sujetos de las haciendas de erogación. Sin embargo, por lo general, en los actuales ambientes político - sociales, dicha adquisición está hecha por el contrario, en régimen de división territorial y funcional del trabajo, gestionando intercambios monetario - crediticios, y también por excepción, gestionando trueques materiales. Los sujetos de las haciendas de eroga-

ción, buscan principalmente medios monetario-crediticios, dando en cambio servicios personales, obtienen de este modo, los *réditos de trabajo;* dando en préstamo medios monetario - crediticios ahorrados, obtienen así los *réditos de capital puro;* y efectuando servicios mixtos de trabajo y capital, obtienen los *réditos de empresa;* y, o también *contribuciones voluntarias,* o *contribuciones coactivas* y *préstamos de terceros.* Medios monetario - crediticios y medios económicos diversos pueden llegar también a las haciendas de erogación extra-gestión, en forma de *donaciones, herencias y otras análogas.*

Además de las haciendas de erogación, aparece un tipo especializado de haciendas, llamadas *haciendas de producción* o *haciendas de adquisición,* o también *haciendas indirectas;* esto en cuanto a que los medios que se consiguen, no se utilizan para atender directamente las necesidades de los sujetos que las instituyen y gobiernan, sino que se intercambian en general con medios monetario - crediticios, tendiendo a conseguir el sobrante antes llamado *rédito de empresa.* Este, es distribuído a quienes le pertenece, para pasar posteriormente sus cuotas a sus propias haciendas de erogación. Mientras en las haciendas de erogación, los consumos se efectúan en base a predominante solidaridad, en las haciendas de producción, los intercambios se efectúan en base a predominante reciprocidad. En las haciendas de producción el rédito de empresa debería alcanzar una magnitud tal, como para poder retribuir congruamente, los *auto-servicios,* o *servicios gratuitos,* utilizados en el desarrollo de la hacienda, es decir, los servicios personales del sujeto haciendal, y de otros eventuales participantes en la producción que no reciban por eso retribuciones incluídas en los costos; y también los servicios de los medios monetario - crediticios que contribuyen a la producción con vínculo de capital propio, y tal vez otros.

Pueden encontrarse, y en realidad se encuentran con frecuencia, ejemplos de haciendas *compuestas,* llamadas también *mixtas,* de erogación y de producción.

Tanto las haciendas de erogación como las de producción y las compuestas, aunque de pequeñas dimensiones, incluyen en general:

a) Una organización de personas, que aplican sus energías fisio-psíquicas a los recursos del mundo exterior, para extraer los medios materiales y los otros servicios requeridos, o también para buscar medios monetario - crediticios;

b) Un fondo inicial de medios monetario - crediticios, y, o, algunas veces de materias, medios instrumentales, y medios económicos diversos, admitido que no hay hacienda que pueda ser iniciada sin dicho fondo, en las actuales condiciones del ambiente.

Admitiendo que sólo por excepción, hoy es posible conseguir medios económicos, por la vía de trueques o por la aplicación directa de las energías del sujeto haciendal y de sus cointeresados a los recursos del mundo exterior, se aclara que la vida haciendal se manifiesta fundamentalmente a nuestra observación, como entradas y salidas de medios monetario - crediticios, a los cuales pueden o no corresponder, según los casos, salidas y, respectivamente, entradas, de otros medios económicos. En síntesis, dichos acontecimientos se clasifican como sigue:

a) *Financiaciones*, operaciones de búsqueda de medios monetario - crediticios, ya sea, en concepto de fondo de dotación, de préstamo, ya sea de realizaciones de intercambios, y de réditos;

b) *Inversiones - erogaciones*, operaciones de búsqueda de factores de producción, para la fabricación de productos a intercambiar, y, o, de medios de consumos de erogación para apagar directamente las necesidades del sujeto haciendal y de sus cointeresados;

c) *Realizaciones*, operaciones de cesión de productos contra medios monetario - crediticios, y, o, de realización de servicios personales y diversos.

II. — Con fines de estudio científico podemos considerar la actividad haciendal, en relación a múltiples aspectos, que corresponden más o menos a las Facultades Universitarias, y a las disciplinas particulares cursadas en las mismas. Entre dichos aspectos se pueden mencionar:

a) *El aspecto material o tecno-biológico*: la actividad haciendal, en las innumerables y cambiantes formas, consiste en transformaciones materiales de energías, y en general de factores de producción y de erogación, en conservaciones en el tiempo, y en desplazamientos en el espacio de dichos factores, y de los medios que de ellos derivan. En relación a este aspecto, se desarrollan las disciplinas astronómico - geológicas, físico - químicas, tecno - merciológicas, agrícolas, zootécnicas, y demás;

b) *El aspecto humano fisio-psicológico*: la actividad haciendal es desarrollada por personas, cuyas modalidades fisiológicas y psicológicas de ser y devenir es necesario conocer, para poder tenerlas en cuenta en la organización del trabajo haciendal. El hombre, como es sabido, ni siente ni actúa como ser lógico sino como ser psicológico, y es necesario conocerlo, juzgarlo, orientarlo, seleccionarlo profesionalmente, para destinarlo a los trabajos a los cuales mejor se adapta, y adaptar los trabajos e instrumentos a sus caracteres, con un trato humanitario;

En relación al aspecto ahora considerado, aparecen las disciplinas materiales, antropológicas, médico - higiénicas, y demás, las disciplinas psicológicas puras y aplicadas, y psicotécnico - organizativas;

c) *El aspecto social*: La actividad haciendal es una actividad que se desenvuelve en ambientes sociales nacionales e internacionales. La complejidad de este aspecto es tal, que es necesario distinguirlo en múltiples momentos de investigación, a los cuales corresponden diversos grupos de disciplinas. Podemos mencionar: las disciplinas ético - morales, en sentido estricto, que examinan la moralidad de la actividad en objeto, es decir, su correspondencia con los fines morales; las disciplinas políticas, que examinan la correspondencia de la actividad haciendal con los fines políticos del Estado; las disciplinas jurídicas, que examinan su correspondencia con los principios abstractos y con las normas positivas jurídicas; las disciplinas económicas, que examinan su conveniencia de actuación en relación a los fines generales económicos (por ej; en relación al logro de la mejor satisfacción de las necesidades individuales, en base de justicia social), o en relación a los fines particulares económicos, que pueden, no coincidir, y, en general, no coinciden, con aquellos económicos generales.

Todas las investigaciones relativas a los distintos aspectos, y a los diversos momentos de éstos, interesan directamente a los sujetos haciendales, en cuanto a que ellos quieran actuar coherente y eficazmente, con el mínimo de dudas e inconvenientes. En nuestro campo de estudio, sin embargo, se consideran solamente las investigaciones económicas particulares, llamadas por antonomasia, *económico - haciendales*: de ahí el título de nuestra ciencia. Por lo tanto, los estudios relativos a los otros aspectos y momentos de aspecto antes considerado, material o tecno - biológico, fisio - psicológico o humano, moral, político, jurídico, económico - colectivo, aunque sean imprescindibles para un desarrollo eficaz de la actividad haciendal, están fuera de nuestro campo.

En éste, buscamos, en las ciencias teóricas apropiadas, proposiciones de valor general, de constancias, de coherencias, de secuencias, y otras, que sirvan para nuestra orientación y formación mental y para guiarnos en las haciendas particulares, en la elección de las operaciones, de los procesos y de las combinaciones económicas a efectuar, de manera de elegir los más convenientes de ellos, entre los muchos o los pocos material, humana, ética, política, jurídica, y económico colectivamente posibles, en las diversas condiciones exteriores e interiores de las haciendas consideradas. Depende de la bondad de la elección, el logro más eficaz del fin haciendal.

Los estudios relativos al aspecto económico - haciendal, esto es relativos a la conveniencia de las operaciones, procesos y combinaciones en cuanto se quieran lograr los fines del sujeto de la hacienda, son entonces, los que nosotros desarrollamos fundamentalmente.

III.—Las investigaciones relativas al aspecto económico - haciendal, son demasiado complejas. De acuerdo a los estudios de mayor divulgación de nuestro tiempo, se pueden agrupar en tres complejos, los cuales corresponden a tres grupos distintos de teorías y normas técnicas:

a) doctrinas de la gestión;
b) doctrinas de la organización;
c) doctrinas de la razonería (nuevo término, que se quiere emplear).

Se incluyen en la primera clase a), las investigaciones relativas a las modalidades de constitución y al devenir de la riqueza haciendal. Con el término riqueza se entiende el conjunto de medios económicos a disposición del sujeto que dirige la hacienda.

En realidad, tales investigaciones, llamadas también de técnica económica, o de técnica administrativa, se diferencian en cuanto a si consideran en general el objeto antes mencionado, o en cuanto a que se refieran a momentos particulares de este objeto: el momento financiero, el de transformación material de taller, el comercial o el administrativo - contable. Las investigaciones del mismo tipo a), también se clasifican al mismo tiempo según se refieran a géneros particulares de haciendas: agropecuarias, de seguro, bancarias, comerciales, industriales, y diversas.

Se incluyen en la clase b), las investigaciones que se refieren a la constitución y desarrollo de la organización haciendal, o sea, que se relacionan a los órganos y a las funciones que las personas constituyen y respectivamente desempeñan, en calidad de jefes o dependientes, de manera de lograr eficazmente los fines requeridos.

Se incluyen en la última clase c), las investigaciones que se refieren a la constitución y desarrollo del instrumento que releva el surgir y devenir de la riqueza, y el desenvolverse de la organización haciendal. Con el término instrumento, indicamos todos los procesos de observación, representación y contralor de los fenómenos administrativos y de los procesos y combinaciones económico - haciendales. Tales determinaciones de razonería pueden ser preventivas, consuntivas, mixtas, y comparativas (llamada estadística haciendal interna y externa).

Las investigaciones doctrinales consideradas, se admiten como desarrolladas con fines directos cognoscitivos de los que actúan como administradores haciendales, y, más en general, en el interés particular de las haciendas. Pueden también desarrollarse otras investigaciones, como material de estudio de otros grupos de personas, en particular de aquellos que se ocupan de problemas de organización general político - social.

IV. — En el último medio siglo, y especialmente en los últimos vein-

ticinco años, se observan progresos muy notables en nuestras disciplinas económico - haciendales, especialmente en aquellas partes que tradicionalmente llamamos "técnica administrativa, y "razonería". Los factores que explicaron, y explican todavía, tales progresos, pueden resumirse en dos: el 1º de acción directa, y el 2º, de acción indirecta que consideraremos más adelante. El primer factor complejo, es el de la orientación científica seguida en el desarrollo de las investigaciones de economía haciendal, y en particular el de la adopción del método de investigación sintético-orgánico.

Esta tendencia, de buscar una orientación científica, aparece nítida en la comparación entre las publicaciones aparecidas en la primera mitad del período considerado, y en las editadas en la segunda mitad. En estas últimas publicaciones, las investigaciones sobre aspectos formales y atomísticos, de las operaciones de gestión, y de los relevamientos administrativos, son consideradas como nociones elementales, y que no son consideradas conocimientos científicos en sentido propio. El objeto perseguido en éstas por los investigadores es, sin embargo, la abstracción de los fenómenos económicos de hacienda y el estudio de las relaciones que se pueden establecer con utilidad, entre los conceptos por los cuales dichos fenómenos están expresados. Todos los momentos de la investigación científica, el deductivo silogístico, el deductivo matemático, el inductivo probabilístico y el analógico, se aplican para indentificar los principios y para formular proposiciones generales — coherencias, secuencias, constancias, variabilidades, probabilidades — que pueden guiarnos ya sea en la interpretación de la realidad haciendal pasada, ya para la realización de las elecciones futuras de hacienda, de manera de lograr sus fines con mayor eficacia. También se utiliza el método histórico poniendo en evidencia los vínculos individuales de motivación de "medio a fin" de los hechos de la realidad observada. De los principios y proposiciones generales se sacan, además, normas técnicas y preceptos de actividad, que tengan validez práctica, también sujetos a modificaciones y reposiciones continuas.

La distinción clara entre los dos tipos de conocimientos doctrinales, de proposiciones científicas generales, y de normas técnicas, es también consecuencia del perfeccionamiento de los métodos de investigación al cual ahora nos referimos. Las proposiciones científicas se formulan como esquemas, que permiten dominar con mayor facilidad, o mejor dicho con menor dificultad el innumerable conjunto de las condiciones del ambiente haciendal, del ambiente interno haciendal y del ambiente externo en el cual las haciendas se desarrollan, y al cual están sujetas; condiciones que a los legos aparecen como caóticas e irreductibles. Dichos esquemas tienen fundamentalmente un

fin formativo mental, o sea, contribuyen a orientar en general nuestra mente, y entrenarla eficazmente para comprender con facilidad y rapidez las modalidades de ser y devenir de la realidad económica haciendal; de manera que sea posible, también en ausencia de conocimientos doctrinales directamente apropiados, con referencia a las condiciones específicas existentes, orientarse igualmente y fallar con eficacia sobre la actividad futura.

Las normas técnicas y los preceptos de actividad, en cambio, se formulan como reglas positivas fundadas en las antedichas proposiciones científicas para la guía práctica de la actividad a realizar y, se entiende, no inmediata, porque en la variedad de las condiciones exteriores, ninguna doctrina puede ser un precedente inmediato de acción práctica.

En la aplicación de los métodos científicos en el campo de la economía haciendal, se está utilizando con gran éxito la investigación sintético orgánica adoptada en la biología evolucionista desde los primeros años del siglo (la vida es una continua corriente en devenir y en continuo adaptamiento a las condiciones del ambiente exterior; así también la hacienda). En vez, en la economía haciendal son escasos los frutos de la investigación analítico mecánica, empleada desde siglos atrás, con inmensa utilidad en la ciencia del mundo material, particularmente del inanimado.

Volveremos luego sobre el tema: basta ahora observar que también en el campo del mundo físico los estudiosos de hoy reconocen que la íntima naturaleza de la realidad demuestra claramente una integración y coordinación, y que la doctrina del mecanicismo determinístico, puede aplicarse solamente a entes abstractos construídos en nuestra mente. Sin embargo, son conocidas con referencia al tópico antes considerado, las afirmaciones de la actual filosofía neorealista o semirealista, que superó el ingenuo materialismo de los sabios del siglo XIX, y el fenomenismo de Mach y Pearson: la unidad última de la naturaleza (y así también la de la hacienda) es el suceso o el acontecimiento: "la esencia de la realidad es el devenir, o sea un proceso continuo y activo, una evolución creatriz".

El progreso científico de las disciplinas económico - haciendales, está unido principalmente entre otros, a dos nombres: al de *Fabio Besta* y al de *Gino Zappa.* Fabio Besta, ilustre cultor de razonería, estableció implícitamente en los últimos años del siglo pasado, y en los primeros de éste, (falleció en 1922) las bases de la economía haciendal, aunque sin emplear esta denominación, al reconocer en la razonería su carácter estrictamente económico y al formular su teoría del patrimonio valor.

Gino Zappa, que vive aún, también comenzó con las investigaciones de razonería, llegando rápidamente a la convicción de que el estudio de

los procesos de relevamiento y previsión, significaba en realidad el estudio de los fenómenos de gestión y organización de las haciendas (financiaciones, inversiones de producción-erogaciones, realizaciones, entradas salidas, producidos, costos, movimientos de capital, variaciones extra-gestión, rendimientos físico-técnicos, ciclos temporales y demás), en el aspecto particular de objetos de observación y medida cuantitativas. Inició de este modo explícitamente la construcción de la economía haciendal, que como veremos se distingue de la economía política, ya sea por su objeto, ya por sus métodos de investigación, como también por otros diversos aspectos.

V.— El segundo factor de desarrollo de los progresos en nuestras disciplinas económico - haciendales, es el de las modificaciones de la realidad haciendal por nosotros considerada. Este factor fomentó también en forma muy sensible, pero sólo indirectamente, el luminoso progresar de las disciplinas económico-haciendales.

El ritmo siempre más profundo y veloz de dichas modificaciones puso sin embargo, en inmediata y continua evidencia, la precariedad e insuficiencia de los conocimientos científico-técnicos poseídos anteriormente y por lo tanto, obligó a considerar y a reconsiderar la nueva realidad haciendal actual, para formular conocimientos de menor incertidumbre y más aptos para guiar eficazmente la actividad futura de la hacienda. Dichas modificaciones fomentaron y fomentan, al mismo tiempo, el mejoramiento de los métodos científicos de investigación; modificaciones en las cuales cada día se necesita considerar condiciones siempre más numerosas y complejas y más difíciles de percibir y avaluar. La experiencia del pasado se manifiesta siempre menos concluyente como base y guía de la actividad futura, considerada la dinámica cada vez más sensible de la vida haciendal: tal vez se puede afirmar que sólo la experiencia más cercana presenta utilidad para guiar la actividad haciendal próxima, mientras la actividad haciendal más lejana está siempre más y más, sujeta a la aparición de nuevas condiciones imprevisibles.

VI.— La observación metódica de la realidad haciendal, ya sea de las haciendas de erogación y compuestas, ya de aquellas de producción pura (empresas), demuestra sin equívoco que la hacienda es un sistema orgánico de combinaciones económicas de muchos procesos, en los cuales están comprendidas las operaciones en apariencia individuales, de financiación, inversión-erogación, y de realización: *combinaciones, procesos y operaciones ordenadas con criterio unitario a fin de lograr del modo más eficaz el objeto complejo de la hacienda considerada.* Escribe Zappa; "La unidad de la hacienda demuestra fundidas en una sola realidad viviente,

todas las energías personales, todas las riquezas, todos los acontecimientos de hacienda, y los reúne, no en un conjunto indistinto, sino en un complejo articulado de elementos complementarios, constituídos en sistema dinámico". Por tratarse de elementos de un sistema, las operaciones particulares tienen un carácter y significado que no manifiestan consideradas particularmente: como elementos de complejos de operaciones desarrollados con concepto unitario, ellas asumen las modalidades cualitativas y cuantitativas que se pueden observar y determinar, precisamente por el hecho de estar ordenadas en sentido de lograr el fin requerido; desde este punto de vista se consideran dichas operaciones, cuando se quieren estudiar las modalidades de ser y devenir de las mismas.

A dicho fin unitario del sistema de operaciones haciendales, corresponde el principio básico haciendal, el que orienta y coordina en general todo el desarrollo de dichas operaciones simultáneas y sucesivas (en el espacio y en el tiempo). En una formulación genérica, dicho principio puede expresarse como sigue:

1ª) *En las haciendas se tiende a conseguir en cada uno de los sucesivos y cortos períodos, la mejor combinación cualitativo-cuantitativo de los medios económicos a disposición, de aquéllos en cuyo interés la la hacienda está desarrollada para la satisfacción directa e indirecta de sus necesidades, condicionalmente con la obtención estabilizada y continuada a largo plazo de tal resultado.*

Con formulación específica de acuerdo a nuestros tiempos y ambientes de economía monetario-crediticia, dicho principio puede ser expresado como sigue:

1º b) *En las haciendas se tiende a conseguir, en cada uno de los sucesivos y cortos períodos, el mejor rédito de gestión, condicionado a la obtención estabilizada y continuada a largo plazo de dicho rédito, posiblemente asegurado con un fondo patrimonial en aumento.*

En las dos formulaciones, conviene observar, se *habla de la mejor combinación de medios económicos, o del mejor rédito y no de la combinación de mayor volumen de medios económicos, o del mayor rédito relativo a cortos períodos.* En efecto, no se considera conveniente buscar un mayor volumen de medios o un mayor rédito presente, si en el futuro ello tendrá por consecuencia disminuciones más agudas de medios o de réditos. Está implícito, en la formulaciones antes mencionadas, el llamado a los vínculos de orden ético, político, jurídico, y económico-colectivo, que regulan la actividad humana en general, y en particular la actividad haciendal.

El principio básico haciendal, anteriormente indicado en la formulación físico-técnica y en la monetaria, se llama brevemente *principio de coordinación.*

La presente identificación del principio básico de la actividad haciendal, conjuntamente con la colocación en su correcta perspectiva —como se verá más adelante— del antiguo principio básico denominado hedonístico (del mínimo medio y, o, del máximo resultado), constituye el punto fundamental de progreso de nuestras disciplinas administrativo - haciendales. Afirma Zappa: "La visión unitaria de una economía haciendal solidaria, no obstante los continuos cambios, debe hacerse resaltar entre las más altas conquistas de las disciplinas haciendales".

VII.— Del antes mencionado principio básico haciendal, se sacan en consecuencia, los dos principios que rigen en concreto los dos aspectos fundamentales del desarrollo de la gestión haciendal de nuestros tiempos y ambientes.

El primer principio es el de *auto-suficiencia económico patrimonial a largo plazo*: las entradas "modificativas" que se consiguen deben superar congruamente, a largo plazo, las salidas "modificativas", que se cumplen en la hacienda consciderada. Las entradas y las salidas "modificativas", ya sea de gestión ya de extra-gestión, tienen por resultado final el de variar positiva o negativamente el neto haciendal.

La auto-suficiencia económico patrimonial en general, es suficiente con que se manifieste a largo plazo. En cortos plazos el recurso al crédito puede permitir, en caso de falta temporal de suficientes entradas modificativas, enfrentar las salidas modificativas requeridas en el desarrollo de la hacienda.

El segundo principio, derivado del principio básico, es el de *equilibrio financiero a corto plazo.* Este principio afirma una condición inderogable que todos los administradores conocen, la de que es necesario proveer en tiempo los medios monetario-crediticios imprescindibles para efectuar las salidas programadas, si no se quiere que la hacienda se vuelva insolvente. Es evidente que no se pueden efectuar salidas si no tenemos disponibilidades financieras adecuadas, nuestras o de crédito. El recurso al crédito hace necesario que en las fechas de vencimiento se efectúen los correspondientes reembolsos.

VIII. — Otro importantísima proposición general desarrollada por nuestras disciplinas económico-haciendales es la de la *autonomía económica relativa* de las haciendas actuales.

Los sistemas unitarios de operaciones, procesos y combinaciones eco-

nómicos que constituyen las haciendas mismas, tienden a desenvolverse como instituciones económicas autónomas, que se desarrollan también independientemente o contra el mismo sujeto que las instituye y gobierna.

Especialmente si no se consideran las haciendas familiares más limitadas, la proposición antes mencionada parece irrefutable. Así los que jurídicamente se consideran dueños y propietarios del fondo patrimonial, en realidad, tienden siempre más a asumir la calidad de financiadores, con vínculos y derechos particulares; esta tendencia se manifesta cada vez más relacionada al desarrollo en profundidad y extensión de la intervención en la conducta de las haciendas, de las autoridades públicas, y con la actuación siempre más intensa de las transformaciones sociales actuales.

IX. — La economía haciendal y sus cultores, "los haciendólogos", deben ser completamente diferenciados de los de la economía política, especialmente de aquélla correspondiente a las teorías que se consideran clásicas y de sus relativos cultores, los economistas, así llamados por antonomasia.

La separación claramente afirmada en las elaboraciones recientes, de las doctrinas de economía haciendal, no se refiere al campo de la actividad humana considerada, ya que en ambos casos incluye las acciones efectuadas para la apropiación y erogación de los recursos del mundo exterior, y de los medios producidos para apagar las necesidades humanas.

También en ambos casos, se trata de examinar el aspecto económico de las elecciones que se operan en las haciendas y sus condiciones determinantes. Sin embargo mientras los tratados clásicos de economía política consideran el aspecto económico en todos sus sentidos, o sólo en el de la conveniencia económico-colectiva, los tratados recientes de economía haciendal, y anteriormente los de razonería, declaran que sólo consideran los problemas haciendales que se refieren al interés de las haciendas mismas. Afirma en efecto, nuestro primer cultor de razonería científico-económica, Fabio Besta, que "la economía política considera el mundo de las riquezas en relación a la sociedad universal; la razonería estudia aquel mismo mundo en relación a las haciendas particulares."

Este sería para nosotros el primer punto de separación entre las doctrinas de economía política y las de economía haciendal: *la primera estudia problemas de carácter general, de conveniencia económica colectiva; la otra, en cambio, estudia problemas de carácter particular, es decir, de conveniencia económica haciendal.* La necesidad de separar los dos tipos de problemas, como nosotros creemos, está relacionada con el hecho de que los dos tipos de conveniencia difícilmente coinciden, especialmente en el corto plazo.

Existen también otros puntos de separación de no menor significación. Uno de éstos es *la diferente metodología de estudio.* La economía haciendal considera las haciendas sistemáticamente ordenadas a vida unitaria y relativamente autónoma en el tiempo y en el espacio; considera las operaciones, procesos, y combinaciones particulares como elementos del sistema, y adopta una metodología orgánico-sintética. La economía política a su vez, considera economías abstractas individuales, que la realidad *no* presenta, y no menos abstractas economías sociales, que *tampoco* presenta la realidad: ella adopta una metodología analítico-atomística.

La realidad, la vida económica, como nosotros la observamos, es una realidad que comprende haciendas, grupos de haciendas, y sectores de haciendas; incluyendo en cada hacienda, sistemas continuativo-autónomos de combinaciones económicas, de procesos y de operaciones productivo-erogativas. Escribe Zappa: "la ficción de la economía de los individuos, no unidos por los lazos de las haciendas, y la ficción de una unitaria economía social, entendida como economía de la humanidad, no son aptas para aumentar el significado de nuestras investigaciones, ni para simplificar nuestras construcciones teóricas, ni para interpretar la compleja realidad o resolver los problemas".

El último criterio de separación de las teorías de la economía política se refiere al *principio básico considerado en los dos grupos de doctrinas.* En el campo de la economía haciendal, conforme hemos dicho antes, rige el principio básico de la coordinación. En el campo de la economía política, la que corresponde a los desarrollos clásicos, rige el principio hedonístico, del mínimo medio y, o del máximo resultado.

No hay duda que las elaboraciones científicas, especialmente las matemáticas de los economistas políticos, constituyen en general, modelos de razonamientos coherentes y persuasivos, expresiones de alta inteligencia y fina laboriosidad: pero ellas se fundan en un principio básico que para nosotros es subordinado: el citado principio hedónico. Las proposiciones teóricas, incluídas en los estudios de los economistas clásicos, no sirven para nuestros fines doctrinales y práctico-aplicativos: ni para la correcta interpretación de la realidad haciendal pasada, ni para guiar o sólo delimitar, el campo de las elecciones de conveniente actuación, en una determinada hacienda. El análisis marginal estudiado por la economía política, el nivelamiento de las utilidades marginales, el nivelamiento de las productividades marginales, y el nivelamiento marginal del costo con el precio, no sirve *directamente,* para informar la conducta del administrador de hacienda, que debe considerar las coordinaciones realizadas en el pasado, y las programadas para el presente y para el futuro.

El reconocimiento de la continua unidad del fenómeno haciendal, dirigido por el principio de coordinación; el reconocimiento de la tendencia del sistema haciendal de operaciones, procesos y combinaciones económicas a desarrollarse con autonomía económica; la clara distinción entre las indagaciones económico-haciendales, y las económico-políticas, ya sea por la diversidad de la metodología de investigación y de principio básico, ya sea por el diverso orden de problemas estudiados: estos reconocimientos y los otros derivados —que no es necesario indicar en esta nuestra brevísima síntesis—, fueron logrados en las doctrinas de economía haciendal durante el breve, pero intenso período, de los últimos veinticinco años. Las doctrinas de economía haciendal, se denominan todavía con los nombres tradicionales de técnica administrativa, de ciencia de la organización, y de razonería. Estos tres órdenes de investigaciones científico-técnicas están estrictamente conexos y entrelazados y tienden a unirse cada vez más, no obstante las diversas ideas de muchos estudiosos "laudatores temporis acti". Se admite cada vez más que el objeto estudiado es único: el sistema haciendal, considerado en el aspecto económico de las elecciones a efectuar, para lograr mejor los fines haciendales perseguidos. Las tres disciplinas, la técnica administrativa, la organización y la razonería deben considerarse divisiones de conveniencia de una única ciencia, que afectan con diverso interés a distintos grupos de personas y que son desarrolladas por diversos grupos de estudiosos. Estos se ayudan recíprocamente; y cuanto mayor es la coordinación y colaboración con que ellos trabajan, tanto más eficacia consiguen. No se puede proceder al estudio de los procesos de relevamientos contables, entendiento este término en sentido muy amplio, si falta el conocimiento del objeto del relevamiento, y de la estructura orgánica en que el relevamiento actúa. La técnica administrativa o técnica económica, o ciencia de la gestión, no puede formarse con eficacia, si no se conocen los elementos elaborados por la razonería y si no se conoce la estructura orgánica de la hacienda a la cual pertenecen dichos elementos; ni tampoco, en fin, la ciencia de la organización, puede formular las uniformidades relativas a las modalidades de crearse y desenvolverse del organismo haciendal, cuando no se conozcan las funciones que los órganos tienen que cumplir, y las relaciones intercorrientes entre los sucesos de gestión. Del reconocimiento de la unidad lógica de los tres órdenes de investigaciones, deriva la imposibilidad de proceder a estudios en un único orden, sin considerar al mismo tiempo los estudios de los otros dos. Esto no impide, que los estudiosos se especialicen en uno u otro de tales órdenes y desarrollen doctrinas de gestión, organización y razonería, en el sen-

tido que consideren las operaciones, procesos y combinaciones haciendales poniendo en particular evidencia científico-técnica, el aspecto de la gestión, es decir de las elecciones con que se tiende a lograr directamente el fin haciendal, o el aspecto de las estructuras personales que se instituyen y gobiernan para ejecutar las funciones haciendales, o, en fin, el aspecto de las modalidades generales de acuerdo a las cuales se relevan y elaboran los datos y noticias, relativos a los acontecimientos haciendales. En efecto, en la realidad actual, se encuentran los tres tipos de estudios doctrinales, ahora indicados.

De todos estos tipos y de los sintéticos de economía haciendal, que aunque parciales empiezan a ser formulados, se debe reconocer la provisoriedad y por tanto la necesidad de extraer de la práctica, los elementos de revisión continuada y los estímulos a nuevas sistematizaciones científico-técnicas.

(*Traducción de la Srta. María Laura Piccioli*).

Conferencia pronunciada en el aula "Pablo Fontaina" de la Facultad de C. Ecónomicas y de Administración, el 25 de Mayo de 1954.

EMANUELE MORSELLI
Profesor de la Universidad de Ferrara (Italia)

PARAFISCALIDAD

Conferencia pronunciada en el aula "Pablo Fontaina" de la Facultad de C. Económicas y de Administración, de Montevideo (Versión taquigráfica)

Palabras de presentación por el prof. Nilo Berchesi.

Señor Decano; señoras y señores.

La Facultad de Ciencias Económicas se ve honrada hoy con la presencia del ilustre Profesor Manuel Morselli, de la Universidad de Ferrara. Y este honor se extiende también a la cátedra de Finanzas, en razón de la especialización del profesor Morselli. En el curso de este año hemos hecho referencia repetidas veces a la obra del profesor Morselli, que se concreta principalmente en su "doctrina general del Impuesto", "Teoría general de las finanzas", el Curso de Ciencia de las Finanzas, el Compendio de Ciencia de las Finanzas y "Las Finanzas de los Entes Públicos no territoriales", además de los numerosos trabajos especiales, publicados en revistas especializadas, sobre temas de finanzas.

El profesor Morselli ha elegido para su disertación de hoy el tema "PARAFISCALIDAD".

En el año 1938 *inició Morselli los estudios sobre el tema que expondrá hoy, pero las bases de su teoría fueron desarrollas fundamentalmente en su obra "Las Finanzas de los entes públicos no territoriales", publicada en* 1943. *El tema elegido para la conferencia de hoy es de palpitante actualidad para nuestro país, en virtud del crecimiento que van adquiriendo ciertos organismos paraestatales, especialmente las relacionados con los seguros sociales. El profesor Morselli nos dará una síntesis de su teoría de la Parafiscalidad, especialmente en lo que se refiere a los*

principios jurídicos y económicos de los tributos parafiscales, su relación con los tributos fiscales y con la doctrina general del Impuesto.

Le cedo la palabra al profesor Morselli.

CONFERENCIA DEL PROF. MORSELLI

Ante todo, debo dar las gracias al colega Berchesi por la amable presentación que me ha hecho ante ustedes.

Cada vez que tengo que hablar en una Facultad de Ciencias Económicas, siento la necesidad de manifestar mi particular satisfacción porque mi formación, en sus comienzos, se hizo en dicha Facultad. Y también, anteriormente, en el curso que precede a la Facultad de Ciencias Económicas y que en Italia se llama "ragionieri".

En el estudio de las ciencias económicas y comerciales radica la base del conocimiento del mundo en que vivimos, porque la sociedad, en su aspecto más inmediato se preocupa por las cuestiones de la vida, y los problemas más inmediatos, como son los relativos al desenvolvimiento económico. Pero, encontramos que la expectativa en el campo económico, queda reducida, trunca, parcial, muy parcial, si los estudios no se van ampliando en el campo más vasto de las ciencias sociales y políticas y luego aún en el del Derecho, que todo lo comprende, que todo lo justifica y nos presenta el orden social constituído y preconstituído.

He tenido la suerte de recorrer toda esta formación: ciencias económicas y comerciales propiamente dichas; ciencias políticas —como se llaman hoy; — entonces se llamaban ciencias diplomáticas y consulares— y ciencias jurídicas.

Este preámbulo me serviría, en principio, para justificar el porqué y cómo se puede llegar a una visión integral y completa de todos los aspectos, variados y dispares, de la realidad económica y sobre todo, financiera.

He ahí porqué, entre todos los estudiosos de finanzas en Italia, soy casi el único, hoy al menos, que me encuentro en condiciones particulares, no sé si afortunadamente o no, de abarcar todos los aspectos de la vida social. La posibilidad de una visión integral del problema, lleva también a la crítica de todos los sistemas científicos. Y es la visión integral de todo el problema, la que me ha puesto en una posición cómoda —o quizás incómoda— respecto a la parafiscalidad.

La parafiscalidad es un problema complejo en la realidad. Yo lo veo complejo incluso para la teoría. Es complejo en la realidad, porque nosotros vemos hoy en todos los países una actividad financiera diversa,

colateral, sucesiva, paralela a la tradicional, muy diversificada, confusa y desordenada. Hay una realidad totalmente nueva y que por su cantidad es tal, que tiende a superar el cuadro de las finanzas tradicionales.

¿Qué es la parafiscalidad?

En concreto, se trata de una gran parte de aquellas actividades que hoy se ubican fuera del Presupuesto del Estado. Hay también parafiscalidad dentro del presupuesto del Estado. Pero en gran parte, lo que está afuera, se desarrolla en ciertos entes que tienen una función y un poder impositivo. Debe entenderse que se trata de un poder impositivo delegado, atribuído al Estado, porque todo viene del Estado y a todo alcanza el Estado.

En sustancia, la parafiscalidad, hoy, al menos como introducción teórica, para poderse comprender reclama un principio, diríamos, de expansión de las finanzas públicas, expansión de las finanzas públicas que no se podría alcanzar sin la intervención de la parafiscalidad. La parafiscalidad permite al Estado afrontar toda una serie de necesidades de naturaleza social, de naturaleza económica, finalidades y obligaciones económicas y sociales que, no digo que no existían, pero sí que tenían un carácter esporádico o incluso que por la medida en que se desenvolvían eran absorvidos por la finalidad política esencial del Estado, y por eso eran materia de las finanzas tradicionales de naturaleza fiscales.

Las finanzas fiscales tienen límites, en el sentido de que el buen gobierno financiero no debe superar ciertos límites, so peligro de causar un daño a la colectividad, al organismo social. El que gobierna las finanzas puede o no ver claramente ese límite ideal, límite, repito, que es relativo a la finanzas fiscales.

Ahora bien; si el Estado pudiera enfrentar toda esta serie de necesidades sólo con las finanzas fiscales, repito que no podría hacer todo lo que ha hecho. Esto es por lo menos una razón de orden, digamos económico, aunque en realidad interfiere en otros aspectos, sobre todo en el terreno psicológico.

Hasta fines del siglo pasado y primer decenio del actual, los casos de parafiscalidad son esporádicos, siendo resueltos por la teoría en el campo de la fiscalidad, es decir, que los impuestos venían definidos como los otros impuestos, en tanto se les calificaba como "impuestos especiales".

El tema teórico, es el factor "cantidad" que invita a ver que en la materia hay una nueva cualidad.

A medida que esos casos iban aumentando y pasaban afuera del

presupuesto, se elevaban protestas de parte de los políticos —protestas que iban en aumento— y de parte de los juristas, que estudiaban estos casos como casuística, para ver la naturaleza jurídica del ente en el cual se concentraba la actividad segregada del Estado. Y se hablaba de autonomía financiera, se hablaba de persona jurídica, etc.

El estudioso de finanzas, todavía no se había ocupado de este asunto con la finalidad de darle una nueva calificación, porque, como he dicho, el estudioso de finanzas tiene que ver en cantidad, porque la cantidad es el fin de la cualidad.

Ahora, habría que preguntarse si esta práctica persistente, siempre en aumento, si esta rotura de la regla de la unidad del Presupuesto era una práctica hecha a la ligera, era un expediente simplemente político de los hombres de gobierno que querían huir al control parlamentario, que querían eludir a los contribuyentes, creando técnicamente, artificiosamente, nuevos impuestos, o tenía un fondo de realidad, que justificaba esta práctica siempre creciente.

Desde 1946 y más que nada desde 1950 en adelante, esta cuestión de la unidad del presupuesto, se va desvaneciendo día a día, porque la realidad se ha impuesto, y esta realidad significa que nosotros tenemos dos realidades diferentes que se unen con un fin común y que había necesidad de regular en las finanzas públicas concretas y en el orden teórico, de un modo diferente.

Veamos. Tanto en la fiscalidad como en la parafiscalidad, tenemos impuestos; hay impuestos en la una y en la otra. Pero tienen dos motivaciones diferentes sobre un plano general común, que es el plano de la politicidad, porque todo emana del Estado, porque todas las necesidades de orden social y económico que se tienden a satisfacer a través del impuesto parafiscal, pertenecen al Estado.

El Estado, por su propia función tradicional, satisface necesidades de naturaleza esencialmente política. Y es un principio que deben considerar fundamentalísimo. El Estado es un organismo que tiene necesidades propias. Las necesidades propias y exclusivas del Estado, se justifican ,por cuanto su finalidad es esencialmente política, es decir, son finalidades que sólo el Estado puede cumplir; las necesidades relativas son necesidades del Estado.

Naturalmente, debajo de las finalidades políticas del Estado, se halla la colectividad, y se halla el individuo, los cuales pueden estar bien o pueden estar mal, según que el Estado haga bien o haga mal. Se tra-

ta de necesidades esencialmente políticas, que interesan a la colectividad en su conjunto, en su generalidad, como cuerpo social.

Tendría que decir cómo los teóricos, en relación a esta naturaleza de necesidades que tienen su fundamento político, las necesidades propias del Estado, y los impuestos relativos, se han referido a ellas, de un siglo a esta parte, como si se tratara de una relación entre el Estado y el individuo, una relación de intercambio más o menos justificado a través de las convulsiones. Según su entender, los impuestos tienen que corresponder a principios económicos, principios económicos que dejan indiferente al individuo y que no modifican el orden económico, no modifican la repartición de la riqueza.

Hay que tener presente que en este punto procedo a una inversión de orden histórico y doctrinario. Digo impuestos políticos, para entendernos, a aquellos impuestos fiscales que satisfacen necesidades de naturaleza esencialmente política; vale decir, las finanzas tradicionales. Y aquello que se llamaba impuestos económicos, en la vieja teoría financiera, se puede aplicar al impuesto parafiscal.

Una cierta teoría del interés, que analizaba de modo diferente los impuestos económicos, hoy nosotros podemos encontrarla en los impuestos parafiscales. Aqui, en el impuesto parafiscal, encontramos algún interés particular, cierto beneficio particular, que vincula las relaciones entre los impuestos y las prestaciones que se reciben. He ahí porqué es posible ampliar el campo de las finanzas del Estado; he aquí porqué es posible superar los límites económicos de los impuestos, porque en esta diferenciación se justifica una resultancia que modifica la medida denominada presión tributaria, y que modifica también los efectos económicos de los impuestos, modifica todas estas posiciones que los impuestos producen en el orden económico individual y colectivo.

En la primera parte de los impuestos fiscales, se puede hablar, en un sentido amplio, de sacrificio. Para el individuo es un verdadero sacrificio, porque él cree que sería mejor no dar, sin reflexionar que es un deber moral, sin comprender que, en el fondo, los fines que persigue el Estado son los mismos que persigue el individuo. La consecuencia de este sacrificio es una completa presión fiscal, una total presión tributaria del individuo.

En la parte parafiscal, en la que tenemos una diversa sistematización, tendré que concluir que la presión es menor; o no existe o existe en mínima parte; pero, de todas maneras, es menor. La conclusión será que, por ejemplo, una lira o un peso de impuesto fiscal, da, por ejem-

plo, diez de presión fiscal; mientras que una lira de impuesto parafiscal dá uno, dos o tres, cuatro, cinco..., de presión, motivo por el cual fué posible agregar a la presión fiscal la presión parafiscal, en una medida que no hubiera sido posible por medio de la fiscalidad pura. El impuesto, ya que lo es, tiene un carácter, una naturaleza, o una función, que es la de ser redistribuído, y lo es, tanto en el campo fiscal, tanto en el orden de la finalidad esencialmente política, cuanto en el campo parafiscal. La diferencia no está en el impuesto en sí mismo, sino que es un factor psicológico. Hay quien dá más, hay quien dá menos, respecto a aquello que recibe.

Ahora bien; en la parafiscalidad nosotros encontramos que esta redistribución obra en menor escala. Vale decir, que la relación entre los servicios y los impuestos parafiscales, encuentran una inmediata compensación, que no es completa, porque hay siempre redistribución.

El principio que justifica la redistribución es el de la solidaridad de grupo: del grupo estatal, del grupo general, completo; la solidaridad es general, y por eso la redistribución obra sobre el conjunto. Y es difícil medir con precisión cuál es el beneficio que recibimos en relación a los impuestos.

En los impuestos parafiscales, la solidaridad opera en grupos más restringidos. Los impuestos están en relación a una posición particular del grupo, por ejemplo, en la seguridad social, en la prosperidad social, en los seguros sociales, vemos que hay contribuciones propiamente dichas, que se justifican por el hecho de que se recibe algo por lo que se da, que tiene rlación con las contribuciones pagadas. Se puede recibir más o se puede recibir menos, pero se recibe algo en sí mismo o en su familia, que tiene alguna relación con lo que en realidad se ha dado. Se asegura la vejez, se asegura la familia. Eso es en el campo social.

La parafiscalidad se divide en parafiscalidad económica y parafisclidad social. La parafiscalidad social es mucho más amplia. Alcanza en su campo todo lo que hoy se denomina "seguridad social", como los seguros sociales, las asignaciones familiares, etc. Pero no siempre la manera como se realizan los seguros sociales es parafiscalidad. No hay parafiscalidad cuando se trata de seguros sociales, que forma una cuenta individual, y los servicios están en relación con lo aportado. Aquí domina el principio económico puro del justo precio. Aquí la contribución obligatoria no tienen carácter de impuesto, en el sentido de las finanzas públicas: tenemos contribuciones obligatorias. Se trata de una administración obligatoria para servicios comunes, basada en el principio económico puro.

En gran parte hoy en día, los seguros sociales se van ampliando cada vez más en el campo de los impuestos; pero mientras no asuman un verdadero carácter de politicidad, estamos en el campo de la parafiscalidad. La parafiscalidad económica protege grupos económicos, grupos profesionales, a través de institutos o entes que regula el propio sector profesional o económico, mediante contribuciones obligatorias.

Es preciso aclarar esto: los impuestos, incluso los impuestos parafiscales, son impuestos políticos. Pero mientras que en los otros impuestos fiscales la politicidad es total, en los impuestos parafiscales, la politicidad, si bien es la base —porque todo emana del Estado y todo vuelve al Estado— lo que prevalece es la finalidad de orden económico-social en relación a los grupos de individuos. Hay una relación en la cual la politicidad, si bien se acerca, prevalecen los intereses individuales o de prupo.

Esta materia, relativa al principio de seguridad, con respecto a la fiscalidad y a la parafiscalidad, requiere todavía una subdivisión: en el campo social, la parafiscalidad está regulada por los principios del beneficio o del interés de grupo, o está regulada por el principio altruísta o incluso caritativo. Por el principio altruista podemos encontrar estos organismos o entes, que reciben los impuestos parafiscales de los individuos distintos de los que después se van a beneficiar de ellos: se pide a una categoría de individuos, para dar a otra categoría de individuos. Esto es una función altruísta que la politicidad impone, un deber moral muy riguroso; y de ahí una relación de intereses, una relación de desenvolvimiento, casi siempre económica, entre un grupo y otro; entre el grupo que paga el impuesto y el que recibe el beneficio. Así ocurre cuando, por ejemplo, se hace pagar una contribución a una categoría productora, por ejemplo, de carburantes, porque va a servir para beneficiar en el orden de la previsión y de la asistencia, a los empleados y dependientes de esa categoría.

Todavía podemos distinguir entre capacidad contributiva general y capacidad contributiva especial. La fiscalidad se basa en la capacidad contributiva general del individuo, porque su posición respecto al Estado, es general. Aunque los impuestos sean diversos, fraccionados, todo el conjunto de impuestos debe estar regulado de modo de hallarse de acuerdo con la capacidad contributiva general.

En la parafiscalidad, tenemos capacidad contributiva especial; es decir, el impuesto es relativo a una particular posición económica o social del individuo, que justifica la protección de ciertos intereses o necesidades. Por lo tanto, el profesional que paga porque tiene ganancias

profesionales es quien recibe el beneficio de asistencia en relación a su posición profesional. Tanto la parafiscalidad, como he dicho, como la fiscalidad, son materia de finanzas públicas. Ambas tienen raíces comunes. El problema, ante todo, es político y es único, porque nos encontramos frente al problema de la redistribución. Pero la parafiscalidad respecto a la fiscalidad tiene una función complementaria. Podemos llamar finanza fundamental a la fiscalidad, y finanza complementaria a la parafiscalidad. Una visión clara, estricta, que establezca el límite donde empieza la parafiscalidad, permite al hombre de Estado elegir las mejores formas tributarias, no solamente como formas sino incluso como medidas que pueden agregarse a la fiscalidad. Una visión desordenada permite en cambio, crear situaciones que, por una parte dejan la puerta abierta a los desórdenes en el propio presupuesto del Estado. Por otra parte, sirven como límites, sirven para atar las manos al hombre de Estado para no poder asumir nuevas necesidades y perseguir nuevas finalidades.

Hoy se va formando también la tendencia de que algunas necesidades de orden social se satisfacen directamente por el Estado, tomando del presupuesto propio. Pero también el Estado deja persistir tributos especiales sobre aquellos individuales respecto a los cuales el Estado se manifiesta directamente, por ejemplo, con la asistencia, con las asignaciones familiares. También aquí tenemos parafiscalidad.

En otro aspecto, nosotros tenemos entes parafiscales, tenemos una parte de las entradas, que no son parafiscales. El Estado, a menudo, contribuye con su presupuesto, en favor de determinados grupos, sobre todo, mediante seguros sociales, mediante subvenciones, mediante subsidios. Ahora, esto en la medida en que el Estado lo estima necesario para conseguir su finalidad política. Y en la medida en que el Estado aprecia en esas necesidades sociales, un interés político, que concierne a toda la colectividad, saca de los impuestos fiscales que entran al Presupuesto, para dar a determinados grupos sociales.

Finalmente viene la cuestión del control, que es hoy, el modo de justificar, por otra parte, el principio de la unidad de las finanzas públicas, es decir, cómo y por qué se acepta la infracción a la regla de la unidad del Presupuesto. La regla de la unidad del presupuesto es un principio exclusivamente formal. Puede tener una significación política, en relación a las prerrogativas parlamentarias, pero, sobre todo tiene una significación formal. La cuestión más sustancial se relaciona con otro principio: principio de unidad de las finanzas públicas. Importa determinar

el momento en que nacen los entes parafiscales, el momento en que nacen y se imponen los tributos. La elección tiene que ser analizada, estudiada y razonada, y cada nueva elección de tributos tiene que ser hecha en relación a todos los demás tributos existentes, sobre todo los tributos parafiscales, pero también en relación a los tributos fiscales. Debe ser así para que el hombre de Estado que crea nuevos tributos tenga una visión de conjunto, porque también los tributos parafiscales tienen su consecuencia de orden económico, de orden psicológico, moral, en relación al conjunto de la sociedad.

El principio de unidad de las finanzas públicas, en el campo del contralor, se puede resolver legislativamente en el momento en que se crean los tributos y también a través de la aprobación anual de los presupuestos de cada uno de los entes parafiscales. Esta aprobación general que abarca a todos los presupuestos, que están fraccionados, que no realizan más la unidad del presupuesto, llevan a cabo, a su vez, la unidad de las finanzas públicas. El contralor se justifica, porque se trata de impuestos, se trata de tributos, se trata de materia pública, porque también los tributos parafiscales son de pertenencia del Estado. Todo emana del Estado. Si el Estado dejara que los tributos parafiscales se regularan por sí mismos, significaría que el Estado, poco a poco, se va despojando de su soberanía, de su poder de imperio, para encontrarse, con el transcurso del tiempo, en un desorden económico y finaciero.

El contralor, además de parlamentario puede ser efectuado a través de los mismos órdenes que controlan el presupuesto del Estado: la Corte de Cuentas, por ejemplo. Cada ente parafiscal, como que tiene una naturaleza especial, requiere una manera particular de contralor. A veces se puede empezar por el autocontrol. Los mismos integrantes del grupo que forman el ente parafiscal, forman desde abajo su propio órgano de contralor, se autocontrolan. El autocontrol no puede ser completo. Desde arriba tiene que actuar, por lo menos un control sucesivo, de parte de la Corte de Cuentas la cual averigua si la legalidad ha sido observada. No puede averiguar si la actuación del Ente del Estado ha estado bien o mal; la calificación de esa actuación es una cuestión política, que se realiza a través del control parlamentario, o a través del autocontrol, desde abajo, por intermedio de los propios integrantes del grupo.

Otras veces, el control de abajo falta especialmente cuando se trata de institutos creados directamente por el Estado, en que el control es hecho también directamente por éste, por medio de órganos de gobierno, en lugar de los controles parlamentarios.

En suma, la cuestión del contralor que hoy se agita en muchos países y que sobre todo he visto agitar en el Brasil, requiere el examen analítico de cada posición, porque es materia muy delicada; y para cada categoría de cada grupo es necesario crear una manera especial de contralor.

La ciencia de las finanzas hoy en día enfrenta tres categorías científicas en su propio seno: por una parte, está la finanza fiscal; por otra parte, la finanza parafiscal; y hay también una finanza que se llama "extrafiscal". La finanza extrafiscal nos lleva al terreno del dominio de las finanzas sobre la vida económica. La intervención del Estado en la vida económica se realiza a través de los instrumentos financieros. El Estado se sirve de los tributos, se sirve de los impuestos, para modificar el orden económico, de manera de dirigir la economía a través de los instrumentos tributarios.

Este es un aspecto de extrafiscalidad que de treinta a cuarenta años a esta parte va siendo cada vez más estudiado y desarrollado. Pero, como ya hemos visto, las cuestiones de fondo de las finanzas extrafiscales son distintas de las cuestiones de fondo de las finanzas fiscales, así como de las finanzas parafiscales. Porque si nos colocamos en un plano de juridicidad, encontraremos esta consecuencia: que el tributo, en tanto es tributo fiscal, parafiscal o extrafiscal, tiene la misma estructura técnica, la misma forma. Técnica y jurídicamente no hay diferencia en cuanto al orden interpretativo y a la sistematización formal, entre uno y otro tributo. Pero, cuando se trata de ordenar el tributo, cuando se trata de justificarlo en el plano político, en el plano de la política financiera, sucede que no nos podemos encaminar hacia uno u otro campo, si no se discrimina: "aquí estamos en la fiscalidad"; "aquí estamos en la parafiscalidad"; "aquí estamos en la extrafiscalidad".

La visión clara de esto, permite que el hombre de Estado, el ordenador de las finanzas, pueda hacer más o menos. Si todo para él es fiscalidad, no se comprende entonces porqué conscientemente se rompen los límites, se traspasan los límites. Y se dice que se traspasan los límites si fuera todo fiscalidad.

Ahora bien; los límites ya han sido traspasados hace tiempo; tanto es así que hoy tenemos duplicidad de finanzas. Sin embargo, el mundo camina, el mundo mejora, la sociedad progresa, a pesar de ciertas confusiones y ciertos desequilibrios que son causados por otros problemas que nada tienen que ver con el orden fiscal.

Las finanzas tiene también su parte de culpa, cuando no están bien

manejadas, porque constituyen un órgano muy delicado. De todas maneras, en el supuesto de que el ordenador fiscal, el ordenador financiero, el que dispone sobre los gastos y de las entradas proceda bien, no se comprende porqué, con toda la pretendida rotura de la unidad del presupuesto, con toda una pretendida presión tributaria muy fuera de los límites fiscales, el mundo camina y el mundo progresa, progresa sobre todo en favor de las masas, progresa sobre todo en el orden económico, porque lo que hoy encontramos de convulsión y desequilibrio en el orden económico, no son otra cosa que formas de reequilibrio, de asentamiento del mundo, porque vamos a encontrarnos en un nuevo plano de vida económica, social, y sobre todo humana.

(*Grandes aplausos*)

HERMAN MAX C.
Profesor de la Escuela de Economía y Vice-Presidente del Instituto de Economía. (Universidad de Chile).

DOCENCIA E INVESTIGACION CIENTIFICA.

Entre los profesores de las Universidades Latinoamericanas, muy pocos son los que se dedican exclusivamente a la docencia e investigación. Para la mayoría de ellos, el ejercicio de estas actividades constituye una ocupación secundaria, al lado de la principal que ejercen como médicos, juristas, ingenieros, etc. El profesor universitario, como profesional propiamente dicho, casi no existe.

La razón radica fundamentalmente en el hecho de que las universidades no cuentan con los recursos financieros necesarios para garantizar a sus profesores rentas adecuadas que les permitan dedicarse íntegramente a sus actividades académicas, sin tener constantemente preocupaciones de orden material.

La enseñanza gratuita es un buen principio democrático; pero, aplicado sin discriminación a todos, a los hijos de los ricos lo mismo que a los hijos de los pobres, hace depender a las universidades en forma demasiado estrecha de la ayuda ajena y, en especial, de las finanzas del Estado cuyo desarrollo, no siempre favorable, les impone a veces limitaciones y restricciones en alto grado inconvenientes para su propio desarrollo. Si las universidades lationamericanas, a pesar del prestigio que han adquirido algunas de ellas por los excelentes profesionales que egresan de sus aulas, no han podido elevarse a un nivel de perfeccionamiento comparable al que han alcanzado las grandes Universidades de Estados Unidos y Europa, no ha sido tanto a causa de falta de un personal docente idóneo, sino por insuficiencia de recursos financieros que dificulta la creación de cátedras universitarias de dedicación exclusiva y de institutos destinados a la experimentación técnica e investigación científica.

Una ampliación substancial de la base financiera de las universidades

latinoamericanas es condición indispensable para que éstas puedan prestar al progreso material y cultural de sus naciones los servicios que de universidades modernas se exigen.

La solución del problema que esto encierra, incumbe en nuestro continente casi exclusivamente al Estado, ya que es difícil implantar el sistema que rige en Estados Unidos y muchos países europeos, en que los costos de mantenimiento de las universidades son financiados en gran parte por los aportes del alumnado, sea que éstos consistan en matrículas elevadas, en cuotas fijas que cubren pensionado y enseñanza o en el pago de los cursos para los cuales los alumnos se inscriben. Tampoco podemos contar, o sólo en casos expecionales, con los beneficios de fundaciones que en algunas partes han contribuído en forma decisiva al progreso de la ciencia e investigación. (Rockefeller, Carnegie; en Chile: Santa María). No todas las universidades disponen de un patrimonio propio, cuya explotación racional podría significarles una importante fuente de ingresos. La ayuda financiera del Estado es — y lo será por mucho tiempo más — la base imprescindible para garantizar la existencia de nuestras universidades; pero ella no debe depender necesariamente de los ingresos generales del Fisco. Para que las universidades puedan desarrollar sus actividades de docencia e investigación en forma progresiva y continuada, sin verse expuestas a repercusiones adversas de condiciones económicas desfavorables, deben disponer de ingresos fijos creados por leyes especiales que no estén sujetos a la aprobación anual por el Congreso y cuyo rendimiento, en lo posible, no esté influenciado por factores estacionales o coyunturales.

En Chile, una laudable iniciativa a este respecto ha sido la Ley Nº 7.297, de 6 de Octubre de 1942 (Diario Oficial de 30 de Octubre) que creó a beneficio de la Universidad de Chile un impuesto fijo a los licores alcohólicos nacionales, cuyo producto debe ser destinado "a la atención de la investigación científica y de las necesidades docentes de las diversas Escuelas y Facultades", a la construcción del edificio de la Universidad y de la Casa del Estudiante y "a la creación, en provincias, de Escuelas e Institutos Universitarios".

Otra ley, con el Nº 9.629, de 14 de Julio de 1950 (Diario Oficial de 18 de Julio), autoriza al Presidente de la República "para destinar a la Universidad de Chile, la suma de siete millones de pesos anuales para el desarrollo de la investigación científica en las laboratorios de ramos básicos de la Escuela de Medicina y Farmacia y en el Instituto de Investigaciones sobre el Alcoholismo, incluyendo el establecimiento de cargos de dedicación exclusiva del personal de ellos."

También puede ser mencionada la Ley Nº 8.737, de 28 de Enero de 1947 (Diario Oficial del 6 de Febrero) que grava "todas las multas por infracciones a las leyes, decretos-leyes, decretos con fuerza de ley, reglamentos u ordenanzas municipales, con un recargo de un diez por ciento en relación a su monto neto". Los fondos que se obtienen con la aplicación de este impuesto, se depositan a la orden de la "Editorial Jurídica de Chile", dependiente de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile, que de esta manera ha podido desarrollar una labor publicitaria muy interesante e importante.

Aunque estas leyes no resuelven íntegramente el problema financiero de la docencia e investigación universitarias, constituyen un importante adelanto que ha permitido a la Universidad de Chile desarrollar planes de expansión con que han podido beneficiarse casi todas las facultades.

Un ramo de actividad científica que las universidades latinoamericanas sólo relativamente tarde han comenzado a cultivar, es la docencia e investigación en el campo de la economía. La verdad biológica de que la necesidad crea el órgano, se ha verificado también aquí. Mientras el desarrollo económico de los países latinoamericanos se llevaba a cabo bajo el imperio de condiciones que se consideraban como la emanación de leyes naturales; mientras predominaban aún en su producción y comercio métodos y procedimientos que parecían capaces de crear inmensa e inagotables riquezas sin que fuera necesario emplear mayores esfuerzos; mientras todo parecía marchar perfectamente bien y sin tropezar con problemas que, con el correr del tiempo, no pudieran encontrar su solución por sí solos; en fin, mientras la mentalidad de las gentes, siempre alegre y confiada, no encontraba motivo para preocuparse de veras de las condiciones de su vida —pues en estas tierras nadie se moría de hambre—, era lógico y comprensible que no se tomara mayormente en serio lo que en el viejo continente ya había llegado a ser un complejo sistema de ciencia a cuyo estudio y profundización se dedicaban los mejores espíritus y cuyas enseñanzas formaban la base de lo que allá se llamaba "política económica y social".

Espíritus selectos que comprendieron el verdadero significado de esta ciencia y su enorme importancia para el futuro de sus naciones, no han faltado en Latino-América; pero su enseñanza, durante muchos decenios, se limitaba a una rudimentaria introducción a los más elemental de sus doctrinas. En los liceos no se elevaba más allá de lo que se consideraba

como indispensable para que sus egresados, en un momento dado, por lo menos pudieran tener y expresar su opinión, aunque sólo vaga, sobre estas cosas. No era mucho más elevado el nivel de la enseñanza económica en las universidades, donde sólo se impartía en los primeros años de los estudios en las escuelas de derecho y donde, en parte, hasta hoy día, este ramo de la ciencia no se considera sino como un simple complemento de la cultura general que debe adquirir una persona que quiera actuar en su vida profesional como jurista.

La primera guerra mundial y los acontecimientos que le siguieron, entre ellos especialmente la gran depresión de los años 1930 a 1935, marcaron en los países latinoamericanos un cambio substancial en la actitud frente a los problemas económicos. Por primera vez se llegó a comprender que los problemas económicos existían realmente y que no todo se regulaba y solucionaba automáticamente, como lo habían hecho creer, en forma tan convincente, la ingeniosa teoría del patrón de oro. Las graves repercusiones de la guerra en el comercio exterior de los países latinoamericanos, los profundos cambios que ella provocó en su economía interna, la traicionera euforia que había resultado ser el formidable "boom" internacional de los años 1926 a 1930 y el colapso completo que sobrevino en los años siguientes, y, finalmente, la caótica desorientación en que se veía el mundo entero frente a hechos inesperados y situaciones completamente nuevas que exigían de los gobernantes medidas y decisiones cuyo verdadero alcance nadie conocía ni podía prever; todo ésto tuvo que conducir, como consecuencia lógica e ineludible, hacia un cambio radical en la actitud del Estado frente a los asuntos de la economía. Era un hecho que la economía privada se había mostrado incapaz de afrontar la situación creada por la crisis. Por eso fué ella, la que, al pedir ayuda del Estado, lo indujo a tomar medidas que, en adelante, habían de convertirse paulatinamente en todo un sistema de deliberada intervención en su desarrollo y sus actividades.

Desde el comienzo esta intervención hubo de efectuarse en doble sentido; como política reguladora y como política orientadora. Pero para que ella resultara eficaz y significara un verdadero beneficio para la economía nacional, el Estado necesitaba hombres preparados y de conocimientos sólidos en cuestiones económicas y sociales, para que pudieran actuar como técnicos o consultores en los Ministerios y otras instituciones públicas en la reparación y ejecución de los planes que la política consideraba como necesarios y útiles; hombres que no sólo debían tener conocimientos profundos de la realidad económica de sus países, sino tam-

bién dominar la técnica de los medios de que el Estado podía valerse para alcanzar sus objetivos. Estos hombres no existían.

No quiere decir que no existían en absoluto. Había hombres que, por afición, se habían dedicado al estudio de cuestiones económicas; que se destacaban como periodistas, como escritores o como profesores de cátedras de economía en las escuelas de leyes. Algunos también como afortunados hombres de negocios, que, por haber acumulado respetables fortunas, debían poseer, en opinión de la gente, la clave de la solución de los más intricados problemas económicos. Pero todos ellos, hombres de ciencia pura u hombres de negocios, se habían educado en los conceptos de una ideología que en la gran crisis mundial había sufrido un derrumbe total y completo y que, por lo tanto, no podía servir ya para inspirar una política que buscaba una nueva orientación. Fué así como se inició un período de experimentos e improvisaciones en política económica, en que los "economistas" brotaban de la tierra como hongos después de la primera lluvia; en que cada ciudadano se creía moralmente obligado a expresar públicamente su opinión sobre lo que había que hacer, aunque confesara que no entendía nada de "economía"; en que el diletantismo y la chalatanería celebraban orgías; y en que todo el principio de verdadera política parecía haber sido desplazados por decisiones puramente oportunistas y empíricas.

Sin embargo, algo positivo nos ha dado ese período de ensayos y experimentaciones: la convicción, que se abrió camino por la fuerza de los hechos y de los resultados, de que era imprescindible dedicar en adelante mayor atención a los problemas del desarrollo económico y social; problemas que repentinamente habían adquirido una importancia extraordinaria y que sólo era posible afrontar con éxito si la política encaminada hacia su solución se basaba en una conceptuación sólida y científica del objetivo que quería alcanzar, de los medios de que podía disponer y de los efectos que de su realización podían esperarse.

Las experiencias de aquellos años demostraron la imperiosa necesidad de crear centros de estudio y de investigación que tuvieran por objeto divulgar conocimientos más profundos de los principios de la ciencia económica y preparar personas que fueran capaces de intervenir con acierto en la solución de los problemas que a la política económica se presentaban.

Las iniciativas privadas, por muy laudables que fueran sus propósitos, no bastaban para satisfacer esta necesidad. Tampoco era dable confiar mu-

cho en los aficionados que, si bien pudieron ser personas muy estudiosas, no siempre disponían de un criterio suficientemente disciplinado como para no confundir el mundo de las ilusiones con el de la realidad.

Los estudios de economía debieron ser objeto de una programación ordenada y sistemática que comprendiera todos los ramos del saber y de la técnica que debía dominar una persona para poder ejercer una profesión en este nuevo campo de actividades. Se trataba, en realidad, de la creación de una nueva profesión; de la profesión del técnico en cuestiones económicas, del "economista" cuyos servicios habrían de ser no menos importantes para el sector privado de la economía que para la política del Estado.

Para la preparación de estos profesionales, sólo las universidades, bajo la tuición del Estado, eran capaces de ofrecer la suficiente garantía de seriedad, y fué así como, poco a poco, los estudios de economía fueron emancipándose de su subordinación a otras facultades y escuelas propias que, al mismo tiempo, ofrecieron la posibilidad de una considerable expansión de su base.

Todas las facultades de economía de las universidades latinoamericanas han tenido y tienen aún sus problemas de docencia. Más fácil es improvisar un ministro de economía que encontrar un buen profesor de teoría económica. Al comienzo estas dificultades fueron solucionadas con la ayuda de profesionales idóneos de otras escuelas o de personas graduadas en universidades europeas o norteamericanas. Con el tiempo han ido agregándose al personal docente así reclutado, nuevos profesionales que se han educado y graduado en las mismas escuelas de economía. Ellos constituyen valores indiscutibles para las facultades y escuelas de economía, ya que ellos mismos han podido experimentar, en cuerpo y espíritu propios, las deficiencias en la organización de las escuelas y de los programas de estudios, y por eso son también los más indicados para propiciar reformas e introducir mejoras. Pero esto no significa aún una solución ideal, ni siquiera satisfactoria, de los problemas relacionados con la docencia.

Desde luego, los profesores de las escuelas de economía son, en su casi totalidad, personas ocupadas en actividades prácticas, en el comercio, la industria, la administración pública o en una u otra de las profesiones libres, y las cátedras que atienden se relacionan en una u otra forma con la especialidad profesional que ellos ejercen. Sólo por excepción se encuentran profesores que puedan dedicarse exclusivamente a sus actividades universitarias, y si lo hacen, se ven obligados a atender simultáneamente varias cátedras y seminarios para obtener una renta más o menos satisfactoria.

El sistema de la ocupación doble, como profesional y catedrático, que predomina entre el personal docente de las universidades latinoamericanas, tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Un constante y directo contacto con los asuntos de la vida práctica puede significar para un profesor universitario una inagotable fuente de conocimiento vivo y de experiencia. Al comunicar a sus alumnos el saber así adquirido, puede despertar y educar en ellos el verdadero espíritu de estudio e investigación que no se pierde en vanas especulaciones intelectuales, sino que se atiene a la realidad y comprende la ciencia, no como algo que existe y se cultiva sólo por ella y para ella, sino como medio para servir a la humanidad y ayudarle en su afán de progreso espiritual y material. Para las escuelas de economía esto es de particular importancia. Las enseñanzas que ellas imparten han de servir a un fin concreto; han de habilitar a sus alumnos para que más tarde, una vez entrados en la vida práctica, puedan actuar con éxito, ya sea en la organización y administración de empresas, o como técnicos capacitados para afrontar problemas económicos, para investigar su carácter y significado e indicar soluciones que no sólo parezcan adecuadas, sino que también lo sean. Es una de las grandes tareas de las escuelas de economía inculcar a sus alumnos la conciencia de la responsabilidad que tienen frente a la vida práctica dentro del ambiente en que habrán de desempeñarse como profesionales; y por eso tiene importancia el que los profesores mismos sean hombres de la práctica, que conozcan la vida económica por el contacto en que se mantienen con ella y que sean capaces de fomentar en sus alumnos ese espíritu de realidad, sin el cual todo pensamiento teórico pierde su valor.

Frente a las ventajas que ofrece este sistema de docencia, existe el grave inconveniente de que rara vez los profesores disponen de suficiente tiempo para profundizar el estudio de la materia que es objeto de su enseñanza. En los últimos decenios la literatura económica ha aumentado de manera notable. El economista o profesor universitario que tiene el afán de mantenerse al corriente de todo lo que se publica en relación con su propia especialidad, se encuentra ante la imposibilidad material de hacerlo, porque las pocas horas que su actividad le deja libres no bastan para absorber a veces ni siquiera lo más importante que la literatura le ofrece. Menor aún es para él la posibilidad de dedicarse a la producción propia, que sólo puede prosperar cuando nada le impide encontrar el tiempo y la calma para desarrollar sus ideas y dejarlas madurar. De ahí que la producción literaria en el campo de las ciencias económicas y sociales sea muy escasa en Latino-América y de poca originalidad; ésto, en

circunstancia en que los problemas que nacen del rápido desarrollo de otros países, ofrecen a la investigación científica un enorme interés e incluso requieren ser estudiados y analizados con un criterio teórico y doctrinario substancialmente distinto del que se está acostumbrado a aplicar a los problemas de otras economías que se desarrollan bajo condiciones también completamente distintas.

Es muy significativo que en la literatura económica sobre Latino-América predominen obras de extranjeros. La razón es obvia: sus autores son economistas o profesores universitarios que han podido disponer del tiempo y dinero necesarios para dedicarse a estos estudios. La falta de estos elementos ha impedido hasta ahora el desarrollo de una literatura autóctona, que no sólo se limite a lo puramente descriptivo o analítico, sino que sea la expresión de pensamientos e ideas genuinamente propios.

Aquí tocamos una cuestión que para el futuro de las escuelas de economía de las universidades latinoamericanas habrá de ser de trascendental importancia. Hasta ahora, ellas se han limitado a impartir enseñanzas más o menos suficientes para dar a sus alumnos una preparación que los capacita para ejercer con éxito una profesión práctica. Pero ésto no puede ser su único y principal objetivo. Hay algo más importante aún que la preparación de profesionales, cual es la creación de una ideología propia y autóctona, nacida de las específicas necesidades de desarrollo de estos países, que no necesite buscar inspiración en lo que se piensa y practica en otras partes, que lleve su sentido en sí misma, que comprenda los fenómenos y problemas económicos y sociales, como algo típico, esencialmente condicionado por el medio ambiente en que se presentan y que, por lo tanto, no se apoye en teorías y doctrinas ajenas sino que busque orientaciones propias y soluciones adecuadas.

Los innumerables fracasos que han sufrido los países latinoamericanos en su política monetaria, financiera y económica en general, en gran parte se deben a la falta de un criterio claro y suficientemente maduro para impedir que se adopten medidas que no son apropiadas para ellos. Todavía está muy difundida la creencia de que normas y prácticas que dan resultados satisfactorios en otras partes, como por ejemplo en los países altamente desarrollados de Europa o en un país de tan alta capitalización como Estados Unidos, deben ser aplicables también a países poco desarrollados, sin considerar las profundas diversidades que existen entre las estructuras económicas de unos y otros. Lo mismo se dice de las teo-

rías que forman el fundamento de lo que puede llamarse el moderno pensamiento económico, al atribuírseles una validez general que, en realidad, no poseen ni pueden poseer tampoco, por no ser sino el producto de circunstancias local y temporalmente condicionadas.

Son notables y de todos conocidos los rápidos progresos que los países latinoamericanos están haciendo en su emancipación económica, es decir, en su afán de reemplazar su casi incondicional dependencia anterior de los grandes centros mercantiles y financieros del mundo, por un gradual y creciente desarrollo de sus propios recursos. Esto no sólo con el objeto de fortalecer su economía interna, sino también con la voluntad de lograr una posición que les pemita ejercer influencias decisivas en las condiciones de su economía externa. Estamos presenciando en nuestros días los comienzos de una revolución económica y social de consecuencias trascendentales en Latino-América. Pero esta revolución no puede limitarse a lo puramente material; debe dejar de ser algo impuesto por el simple empirismo, es decir por la reacción espontánea contra la experiencia dolorosa. Esta revolución necesita una fundamentación ideológica propia que sólo puede nacer de una fuerte conciencia de madurez que rechace todo lo que sea pura imitación y, en cambio, despierte fuerzas creadoras capaces de dar al desarrollo de estos países la orientación hacia las metas que el destino les tiene reservadas.

He aquí una gran tarea para las escuelas latinoamericanas de economía. Han de lograr convertirse en los centros espirituales que la revolución económica de sus países necesita para no ver frustrados sus objetivos. Muchas veces se ha criticado a la ciencia económica porque sus teorías siguen a los acontecimientos y desarrollos en vez de precederlos. La crítica es bastante fútil. Las grandes ideas así como las teorías económicas no se inventan. Ellas son siempre el producto de las circunstancias y del tiempo en que nacen. Siempre obedecen a una necesidad profundamente sentida por la conciencia humana. Lo que puede y debe exigirse de la ciencia es que sea capaz de comprender los signos de su tiempo y de secundar a las grandes ideas que buscan su realización, para que puedan concretarse en acertadas medidas de una política adecuada.

Para poder cumplir con esta tarea, que encierra para las escuelas latinoamericanas de economía una verdadera misión, no basta una ampliación y organización más eficente de la docencia. Como necesario complemento de las escuelas deben crearse centros dedicados específicamente a la investigación, en que profesores, alumnos y egresados se junten para realizar una labor científica en común.

Una institución preparatoria para estos centros o institutos de economía son los seminarios en que los alumnos aprendan la técnica de la investigación científica (pre-seminarios). Los trabajos individuales o colectivos que se efectúan en los seminarios pueden ser de positivo valor, ya sea que se dediquen a la profundización de la materia tratada en determinados cursos, que ayuden a los alumnos en la preparación de sus memorias o que tomen por objeto el análisis e investigación de específicas cuestiones o de problemas de especial interés. Sin embargo, la duración limitada de los cursos de seminario hace imposible que en ellos se realicen trabajos de mayor envergadura. Este es el fin propiamente dicho de los institutos de economía.

De fundamental importancia para estos institutos es su absoluta independencia de toda clase de intereses políticos o privados, a fin de poder ofrecer la más amplia garantía en cuanto a la objetividad de las conclusiones que se abstraen de sus estudios e investigaciones. De ahí que el financiamiento de sus servicios deba estar a cargo de las universidades, en cuanto no pueda cubrirse con las remuneraciones directas que reciben por sus prestaciones de parte del Estado o de la economía privada.

El personal de los institutos de economía debe ser cuidadosamente seleccionado desde el punto de vista de las funciones que se les encomiende. Excelentes notas en los exámenes y vastos conocimientos en todos los ramos de la ciencia económica son las condiciones básicas, aunque no decisivas, con que tiene que cumplir un estudiante o profesional para ingresar a un instituto deeconomía. Un buen investigador debe estar libre de todo juicio preconcebido, disponer de buen sentido común, dominar el pensamiento teórico y saber pensar en términos realistas, sentir cariño por la labor de investigación y, ante todo, tener un concepto elevado de la responsabilidad y honradez con que tiene que proceder para inspirar la confianza de que los datos y antecedentes en que se basa su investigación son exactos y han sido correctamente utilizados. Del cumplimiento de estas condiciones depende fundamentalmente el éxito del investigador.

La labor de investigación misma será de muy diversa índole, pero principalmente habrá de perseguir tres objetivos. En primer término estará orientada hacia la investigación de la realidad económica y social en sus más diversos aspectos. Los resultados que se obtengan en este campo, podrán ser de gran valor tanto para la ciencia como para la política. En segundo lugar habrá de prestar servicios prácticos, ya sea al

sector privado o al sector público de la economía. Desarrollar esta parte de la labor de un instituto de economía es difícil y requiere tiempo; pero es de enorme importancia si se logra difundir la convicción de que la aplicación de principios científicos, tanto en el terreno de la actividad privada como en la administración pública, es indispensable para obtener resultados y beneficios óptimos. Pertenece también a esta parte de la labor de un instituto de economía el servir a los poderes públicos como consejero en lo que a las medidas de su política se refiere. No es ésta una tarea siempre muy grata; sin embargo, tiene su importancia por cuanto ofrece a los institutos la oportunidad de hacer oír su voz y de prestar a la política servicios cuyo valor no dejará de ser apreciado con el tiempo.

Pero no sólo puede ser finalidad de los institutos de economía servir a objetivos inmediatamente prácticos. También habrán de dedicarse a la investigación pura, y aunque no parezca a primera vista, será ésta tal vez la labor más valiosa y fructífera que podrán desarrollar estos organismos. Los años de la segunda guerra mundial y el período de postguerra han demostrado con toda evidencia la falta de una orientación segura en la política económica, monetaria y financiera de los países latinoamericanos y lo perjudicial que ha sido en muchos casos la aplicación de normas inadecuadas a las condiciones de vida y desarrollo de países como los latinoamericanos. Más de una vez se ha tenido que reconocer la falacia de medidas recomendadas por técnicos que, por no estar familiarizados con las condiciones muy particulares de estos países, esperaban de ellas los mismos efectos que habían producido en otros países bajo condiciones completamente diferentes. No menos frecuentes han sido los casos en que, en defensa de una determinada política, se adujeran argumentos apoyados en apariencia en la opinión de autoridades de renombre universal, a la cual, en realidad, se daba una interpretación equívoca o antojadiza.

Los institutos de economía pueden contribuír mucho a que estas cosas no sucedan. Pero más allá de ésto les corresponde también actuar en sentido positivo, analizando con espíritu crítico y en investigaciones serias y profundas el contenido de las teorías que han llegado a dominar hoy el pensamiento económico en el mundo capitalista, y ésto con el objeto de establecer si las conclusiones políticas que de ellas se derivan son aplicables o no a los problemas de los países latinoamericanos. Es muy posible que el resultado de tales investigaciones sea la comprobación del hecho —aún no suficentemente reconocido— de que muchas

de las reglas y normas de conducta que rigen para la política de los países de avanzado desarrollo y alta capitalización sólo tienen validez para nuestros países si se aplican en sentido inverso.

No significa desconocer los méritos de la ciencia económica de occidente el hecho de que la experiencia nos enseñe que los principios por ella establecidos no son incondicionalmente valederos para nosotros. Los países de occidente han tenido que arreglarse con problemas de otra índole, con problemas que afectaban hondamente las bases de su exiscia. Para ellos, Latino-América no es sino un "mercado". De ésto debemos concluir que no podemos confiar ciegamente en todo lo que venga de afuera. En lugar de éso, tenemos que buscar caminos propios, solucionar nuestros problemas con espíritu realista, liberarnos de complejos de inferioridad y someter nuestra acción al imperativo de un criterio que se oriente por lo que positiva y objetivamente conviene a nuestro desarrollo económico y social, en el bien entendido interés de la colectividad.

Es en base a estas consideraciones que la creación de un centro latinoamericano de estudios e investigaciones económicos encuentra su justificación. Y en ellas se expresa, al mismo tiempo, el programa de acción que la Escuela de Economía de la Universidad de Chile y el Instituto de Economía de la misma Universidad piensan realizar al convertirse en "Centro Piloto" para América Latina.

No pretendemos ni podemos pretender que la labor de esta Escuela redunde en la concepción de lo que algunos llaman "una teoría económica autóctona de América Latina", aunque el desarrollo de las cosas en estos países clama en voz alta porque se le dé una orientación ideológica propia y adecuada. La Escuela cumplirá con su misión si con el tiempo llega a ser una verdadera Escuela del pensamiento económico latinoamericano, en el mismo sentido en que se habla de una escuela de economía inglesa, alemana, austríaca, sueca o norteamericana. Cada una de estas escuelas se caracteriza por una cierta originalidad, condicionada por las circunstancias específicas que han influído el pensamiento de los hombres que la forman. La Escuela Piloto de Latino-América no se cerrará contra las ideas que emanan de estos centros de cultura económica; al contrario: recibirá de ellos muchas y fructíferas inspiraciones. Pero no aceptará ninguna de sus teorías que no sea perfectamente adaptable a las particulares condiciones de vida de nuestros países y tratará de despertar y educar en esus alumnos ese espíritu crítico que caracteriza el pensamiento independiente y que capacita pa-

ra crear y desarrollar ideas propias. Orientar la enseñanza e investigación hacia el logro de un conocimiento cabal de lo que es la vida económica y social de América Latina; estudiar y dilucidar sus problemas en forma objetiva y libre de prejuicios y convencionalismos; señalar claramente y sin reticencia los errores que se comenten y los defectos que se observen; indicar las rutas que la política debe seguir para evitar fracasos y dar a los problemas las soluciones que ellos requieren; y, ante todo, dar a los alumnos que pasan por sus aulas una preparación teórica y práctica que los habilite para actuar con éxito, ya sea como docentes en las universidades de sus países, como técnicos llamados a introducir métodos más racionales en la administración de los negocios públicos y privados, o como hombres de política que han de ocupar cargos de alta responsabilidad en la dirección del desarrollo y progreso económico y social. Todo ésto forma parte sustancial de la magna tarea que la "Escuela de Economía Latinoamericana" se propone cumplir y en ello reside su originalidad.

Un breve resumen de lo expuesto puede condensarse en los siguientes puntos:

1) Las Universidades latinoamericanas, para poder cumplir mejor con su alta misión cultural, deben tratar de ampliar substancialmente su base financiera. La meta debe ser para ellas la más completa autonomía económica. Uno de los medios para alcanzar este estado consiste en obtener la dictación de leyes que destinen a las Universidades ciertos ingresos fijos y permanentes, independientes del presupuesto fiscal.

2) Es de la más alta conveniencia que las Universidades latinoamericanas den más amplitud a los estudios de carácter económico. Los problemas que a diario se presentan a la política del Estado, requieren para su solución la intervención de técnicos de una sólida preparación científica que sólo puede ser proporcionada por escuelas de economía universitarias con programas de estudio bien desarrollados.

3) Merece especial atención de parte de las Universidades el problema de la docencia. Aunque no es del todo desventajoso el sistema que predomina en las Universidades latinoamericanas, de que las cátedras sean atendidas por personas que ejercen profesiones libres, conviene en determinados casos que las cátedras sean ocupadas por profesores que puedan dedicarse exclusivamente a la docencia e investigación. Para las escuelas de economía sería un desideratum que, por lo menos las cátedras básicas, que

se dedican a la teoría y el análisis de los fenómenos económicos, sean atendidas en esta forma, lo que permitiría a los profesores profundizar más sus estudios y disponer de más tiempo y tranquilidad para dedicarse a la investigación.

4) Incumbe a las escuelas de economía universitarias cumplir con una grata tarea si logran convertirse en los centros espirituales de la revolución económica y social que se está llevando a cabo en Latino-América. No basta limitar la enseñanza que ellas imparten al objetivo de preparar profesionales. Más importante es despertar y educar en sus alumnos un fuerte espíritu de independencia y hacer de ellos hombres seguros de sí mismos que, rehusando todo afán de imitación, sean capaces de afrontar los problemas económicos con decisión y de darles soluciones propias y adecuadas. Para que el rápido desarrollo de los países latinoamericanos redunde en pleno beneficio de ellos, necesita ser dirigido por hombres educados en ese espíritu.

5) El necesario complemento de la enseñanza económica debe ser la investigación encomendada a centros o institutos especiales en que profesores, alumnos y egresados se reunan con el objeto de realizar trabajos científicos en común. Absoluta independencia de intereses políticos y particulares, una base financiera amplia y segura y un personal seleccionado de investigadores y técnicos serán las condiciones indispensables para una labor próspera y fructífera de estos institutos. Su interés no debe estar dirigido únicamente hacia el estudio y dilucidación de los problemas de más inmediata actualidad, sino muy particularmente también hacia el análisis teórico de los fenómenos, sucesos y necesidades del desarrollo de los países latinoamericanos, a fin de contribuir así a que el pensamiento económico que orienta este proceso, logre un alto grado de emancipación de ideas y doctrinas que no se adaptan a las condiciones específicas de estos países.

6) La Escuela de Economía de la Universidad de Chile y el Instituto de Economía de la misma Universidad, al convertirse en el centro piloto de estudios económicos para América Latina, están conscientes de la responsabilidad que asumen y del deber que tienen para con las Universidades hermanas. Esperan cumplir con la magna tarea que ésto significa para ellos, en una forma que haga honor a la tradición de la "Universidad de Chile como Universidad de América".

(*Presentado a la Primera Conferencia de Facultades de Ciencias Económicas Latino-Americanas, Santiago, Diciembre de* 1953).

SANTOS FERREIRA

ANTECEDENTES Y NATURALEZA FINANCIERA DEL INGRESO CAMBIARIO EN EL URUGUAY

— I —

Generalidades y régimen nacional de los Cambios Internacionales

1. — Introducción.

Para comprender los complejos problemas que suscitan los movimientos cambiarios internacionales, y todas sus múltiples consecuencias, en especial en lo que respecta al Uruguay, vamos a analizar qué se entiende y cómo aparecen los mismos.

Resulta natural afirmar que la importancia de los cambios surge concomitantemente con el desarrollo económico, que históricamente se manifiesta por una serie de estadios, los cuales, a pesar de que no pueden considerarse como etapas estancos —dado que no es posible hacer cortes tajantes en el estudio de los procesos sociales— algunos autores los clasifican en: estadio de economía doméstica independiente, de economía local o ciudadana, de economía nacional y de economía internacional.

A través de todas estas etapas aparece el comercio como fenómeno característico, cuya evolución se manifiesta por el pasaje del simple trueque de productos a las complejas formas actuales que adopta, tanto en la esfera nacional como internacional.

Desde un plano genérico, el problema de los cambios internacionales se proyecta en el estudio del tipo cambio, consecuencia directa a su vez del comercio internacional y de los movimientos invisibles, constituyendo el elemento caracterizante del mercado de divisas, cuya oferta y cuya demanda nacen de la exportación e importación respectivamente.

De acuerdo con lo dicho, puede definirse al tipo de cambio como

"el precio de las unidades extranjeras de cálculo: dólares, libras esterlinas, etc., expresado en las unidades de cálculo del país" (1).

La política económica que se adopte, influye particularmente en la formación de los tipos de cambio, dado que cualquier perturbación de las fuerzas económicas que actúan en el mercado de divisas, produce alteraciones en el sensible mecanismo.

Obsérvese la distinta importancia y trascendencia que existe si se aplica una política de tinte intervencionista, (sin entrar en el análisis de sus diferentes modalidades), frente a una política liberal. Y si quiere tenerse una idea de las numerosas variantes o posibilidades, podría estudiarse cada una de las diferentes tonalidades, llegándose entonces al convencimiento de lo complejo y sutil que es poder elegir convenientemente una política acorde con las necesidades particulares de cada época y de cada país.

La política interna tiene, pues, influenca capital, y en el caso de nuestro país fué decisiva, tal como se verá al analizar el caso en particular.

Conjuntamente con estas consideraciones, y desde un ángulo más amplio, que las engloba, hay que tener presente que la política comercial y cambiaria responden a la "política" (considerada en sentido lato), que sigan las autoridades de gobierno, y aún, a las concepciones particulares de los hombres que estén al frente de la cosa pública, por lo que no puede perderse de vista que el problema cambiario es una pieza, de enorme importancia sin duda, dentro del todo económico general.

El estudio del comercio, considerado como fenómeno económico, presenta aspectos sumamente interesantes, porque como tal, está íntimamente ligado a otros fenómenos económicos, a hechos políticos, militares, religiosos, etc., que lo impregnan en cada época de caracteres peculiares. Podrían mencionarse en ese sentido factores de índole geográfica, que han sido para el mundo de occidente verdaderos jalones de progreso, como ser el descubrimiento de la ruta de Vasco da Gama hacia las Indias Orientales, y el de América (Indias Occidentales); factores de índole económico-técnico, tales como la aparición de nuevas formas de dinero (otorgamiento del crédito en escalas inusitadas, etc.) y, en fin, una larga lista podría ilustrarnos, pero creemos que con las ya citadas se tiene una visión acabada de la interrelación de los fenómenos.

No nos vamos a extender en el estudio de las diferentes formas que reviste, sino que vamos a ocuparnos sólo de algunas etapas más cercanas, que tienen un profundo interés por su proximidad en el tiempo.

(1) J. Pedersen. "Teoría y Política del dinero" — Ed. Aguilar — Madrid 1946 — pág. 189.

Con el volumen constantemente creciente y la extensión en el espacio del comercio internacional, se fué haciendo más y más necesario el perfeccionamiento de sistemas reguladores del pago de las transacciones por él generadas, apareciendo formas complejas que tipifican las economías nacionales, y aún conjuntos de economía.

Así el conquistador español implantó el régimen del más cerrado monopolio comercial con sus colonias, enviándole sus productos para obtener en cambio, y fundamentalmente, sus metales preciosos, ahogando de este modo las economías coloniales, factor de gran importancia en el posterior desarrollo del proceso de separación e independencia de las posesiones españolas de América. Como contrapartida la economía metropolitana sufrió graves perjuicios, operándose un contínuo trasegar de gran parte de esas mismas riquezas hacia otros países realmente productores.

En Francia, por el contrario, Colbert implantó y protegió la industria, entendiendo con certeza que en ella radicaba el verdadero poderío económico, aunque equivocó prácticas, estableciendo un reglamentarismo excesivo, que ahogó el esfuerzo con trabas demasiado fuertes, que recién pudieron ser aventadas en ocasión de la Revolución de 1897.

Paralelamente al crecimiento francés, en Inglaterra, al amparo de las teorías mercantilistas, comienza la expansión bajo el reinado de Isabel, aunque sin lugar a dudas, es con Cronwell, con el acta de navegación —que instituye el monopolio de los transportes marítimos— que el desarrollo se evidencia de manera clara y sostenida.

Inglaterra predominó durante todo un largo siglo, y creó para solucionar las dificultades monetarias internas y de cancelación de créditos internacionales, un sistema de regulación automática, el de Patrón Oro, que se mantuvo en plena vigencia hasta 1914.

El sistema monetario de Patrón Oro se basa en la existencia de una unidad de valor, "en cuyos términos los precios, salarios y deudas son habitualmente expresadas y que consiste en el valor de una cantidad fija de oro en un mercado internacional extenso que es sustancialmente libre" (2). Este sistema, vinculado más tarde con el ordenamiento del área esterlina, rigió un largo período de estabilidad económica, verdadero lago de aguas calmas que fué sacudiendo con inaudita violencia en el siglo XX.

Este sacudimiento que se operó en la segunda década, como secuela inmediata de la guerra, se manifestó principalmente por una alteración profunda en las cotizaciones, a tal punto que fué necesario suspender la con-

(2) E. W. Kemmerer. "Oro y Patrón Oro". — Buenos Aires 1947. — pág. 163.

vertibilidad de la moneda papel —fenómeno de carácter mundial— como medida extrema que tomaron los gobiernos frente al pánico general.

Este régimen de inconvertibilidad se mantiene aún, no sin haber pasado por diversas tentativas de volver a los recordados tiempos de bonanza, o por lo menos de relativa tranquilidad, que no obtuvieron sanción legal por la constante inestabilidad mundial y crisis repetidas, entre las que se destaca la de 1929 por su violencia y duración, y por las repercusiones que originó tanto en el campo práctico como en el teórico.

Nuestro país, siguiendo el proceso mundial, por ley del 8 de Agosto de 1914 adoptó y mantiene la inconvertibilidad, a pesar de una serie de iniciativas que no cristalizaron.

En ese ambiente de profundas alteraciones y modificaciones de prácticas seculares, es que se desenvolvieron las primeras décadas de este siglo, y es sobre esa base que vamos a entrar a analizar específicamente la realidad nacional.

2. — Reseña de la Política Cambiaria en el Uruguay.

Es a principios del segundo cuarto de este siglo, más concretamente en el año 1929, que se sitúa el período en que comienza a producirse un proceso continuado de desvalorización de nuestro signo monetario, frente al cual los poderes públicos sancionaron la ley Nº 8729 del 29 de mayo de 1931, por la que se instituyó el "contralor de cambios".

Esta ley inauguró un extenso lapso de medidas gubernamentales tendientes a la regulación de la moneda y del comercio exterior, que se caracterizan por un creciente intervencionismo de Estado, de tal modo que hoy, a más de 20 años de aquella ley, estamos en medio de una verdadera maraña de disposiciones y de situaciones artificiales que han modificado sustancialmente el panorama económico y financiero, sin que pueda pensarse en volver, sin provocar nuevos trastornos profundos, a un régimen de libertad económica donde jueguen libremente todos los factores.

Este régimen que se ha ido formando, constituye en líneas generales un conjunto contradictorio, que ha evolucionado de acuerdo a necesidades circunstanciales, sin responder a planes económicos depurados, que contemplen en forma integral las necesidades de nuestra economía.

En el período indicado la producción ganadera había llegado a un nivel de estabilización, encontrando grandes dificultades para su colocación en los mercados internacionales, lo que repercutió necesaria y desfavorablemente en la balanza comercial —y por consiguiente en la de pagos— dado que nuestra principal fuente de divisas extranjeras radica en las expor-

taciones de ese tipo de productos (carnes y sus derivados en ese momento; lana sucias, tops, etc., en la actualidad).

A pesar de lo dicho, el constante desmejoramiento de nuestra posición en la balanza comercial, no afloraba en toda su lógica crudeza, merced a una serie de medidas internas de índole monetario tomadas por los Poderes Públicos, y de una serie de factores externos: Gran Bretaña y Francia cancelaron los créditos que les habían sido otorgados durante la guerra, entrando por ese concepto abundante masas monetarias; asimismo se contrataron diferentes empréstitos en los Estados Unidos de Norte América, todo lo cual permitió mantener equilibrada la balanza de pagos.

Las autoridades encargadas de la regulación de la moneda y del crédito, en posesión de esas disponibilidades, creyeron conveniente mientras no se disponía de ellas, lanzarlas a la plaza en fuertes cantidades provocando una amplia expansión del crédito. Como consecuencia se operó una aparente prosperidad económica, apareciendo como secuela un deseo de poseer artículos extranjeros, que lógicamente repercutió en un incremento de la demanda de divisas, y en una presión en la balanza de pagos.

Parece obvio señalar que del uso tan poco saludable de esos empréstitos, no puede inferirse que deban condenarse estas prácticas, sino que, lo que es reprobable —por sus consecuencias— es precisamente su utilización, elemento muy importante para la comprensión de los factores que provocaron una de las crisis más difíciles por las que atravesó el país.

Hay que tener en cuenta además que de ese modo se gravó pesadamente a las finanzas nacionales, que debieron soportar el peso del servicio de amortización e intereses, restringiéndose la utilización futura de esas divisas.

No obstante, es necesario no perder de vista que nuestra situación se agravó no solo por la incidencia de factores de carácter interno, sino también por la conjunción de estos con factores externos.

Con motivo de las crisis de 1829 en el mercado de valores de Nueva York, se adoptaron diversas medidas tendientes a la recuperación económica, tales como: "la supresión del crédito en los mercados financieros internacionales, la ley proteccionista Hawley Smooth, sancionada en los Estados Unidos en 1930, las leyes de contralor de cambios, de aumento de tarifas aduaneras y la política de contingentes generalizada en todo el mundo", cuya consecuencia fué "el descenso de los precios y el abatimiento de las cifras del intercambio internacional". (3).

(3) F. Zilveira Zorzi "El contralor de cambios en el Uruguay" — Revista de Economía, Finanzas y Administración." — Montevideo, Setiembre 1946 — pág. 274.

Resumiendo, pues, tenemos dos aspectos: el externo, con las características ya señaladas, y el interno, en el cual la paralización de la industria ganadera y la aparente euforia económica ocasionada por la distensión del crédito, iba a provocar por reacción inmediata un estancamiento y una restricción de la actividad y, como contrapartida la disminución del volumen del comercio internacional, y por consecuencia, de los precios de nuestros productos de exportación.

Bresciani Turroni (4) refiriéndose a un aspecto similar, dice: "según la concepción clásica, el desequilibrio de la balanza de pagos de un país es la consecuencia de una excesiva abundancia de dinero, (o del volumen de crédito), en el país en cuestión". No deja de reconocer, sin embargo, la importancia que pueden tener las causas de índole tanto interna como externa, pero opone a ese respecto las siguientes conclusiones: "Los expertos reconocen ampliamente la influencia de las causas externas sobre las alteraciones de la balanza de pagos. Pero afirman, que en este caso, la misión de la política monetaria y de crédito es reaccionar con oportunas medidas".

A nuestro entender es en estas causas que radica esencialmente la crítica situación por la que atravesamos en esos momentos, aún cuando no puede desconocerse la influencia del incremento constante del monto de divisas necesarias, para hacer frente a la amortización e intereses de la deuda externa, y de los empréstitos en el exterior, y que deben considerarse como efectos. Los otros factores indicados, especulación y régimen monetario de inconvertibilidad, nos parece que no tienen la trascendencia que se les atribuyó en su momento. Este último sobre todo, porque, en condiciones de completa anormalidad monetaria, no es posible pretender aplicar los principios ortodoxos de la política monetaria y crediticia, máxime en instantes en que los países más poderosos implantaban prácticas totalmente contrarias que introdujeron cada vez más el concepto de intervencionismo estatal.

3. — Régimen de Contralor de Cambios en el Uruguay.

Frente al constante desmejoramiento de la situación económica y financiera, los Poderes Públicos, considerando a la especulación como su causa fundamental, trataron de tomar algunas medidas conducentes a combatirla. En tal sentido nos encontramos inicialmente con una serie de

(4) Bresciani Turroni. "Política monetaria y estabilidad financiera en Italia" —Revista de la Situación Económica en Italia — Roma — Vol. VI, Nº 6 pág. 481.

proyectos presentados en el Poder Legislativo, tendientes a obtener la regulación de los cambios y que no fueron finalmente sancionados.

En el Consejo Nacional de Administración, por su parte, hubo también honda preocupación frente a la crisis, elaborando varios proyectos que tampoco se concretaron en normas legales con la rapidez que era lógico esperar.

De todos los organismos, tanto oficiales como privados, el verdadero centro de todo este proceso, fué el Banco de la República, que obtuvo finalmente con la sanción de la Ley Nº 8729, la regulación casi integral de nuestra economía, porque el elemento más importante que aún no poseía para cerrar el círculo que le permitiera regir la actividad económica, era precisamente el contralor de los cambios internacionales.

En realidad el perfeccionamiento del régimen fué conseguido más tarde, con una serie de medidas complementarias (contralor de importaciones, de exportaciones, etc.) con lo cual se obtuvo el conocimiento por parte del Banco República de las operaciones que inciden sobre la balanza comercial, procurando obtener el equilibrio cambiario por medio de su regulación.

Entrando al estudio de la ley Nº 8729 del 29 de mayo de 1931, (cuyo alcance es fundamental determinar perfectamente, porque es el estatuto jurídico en que se basó el Poder Ejecutivo para dictar la Resolución del 4 de Diciembre de 1937, que creó el impuesto cambiario), creemos conveniente analizar sus antecedentes, los que nos permitirán ubicar su real contenido.

El precedente directo de esta ley (5) es un proyecto elevado el 20 de Diciembre de 1930 por el Banco de la República al Consejo Nacional de Administración, que en esencia procuraba obtener una reglamentación que permitiese el contralor de las operaciones de cambio, "pudiendo llegar hasta evitar dichas operaciones y las de exportación de capitales que se consideren perjudiciales para la economía nacional". Este proyecto fué modificado por el Consejo Nacional de Administración, fundamentalmente para determinar que la reglamentación de las operaciones se haría por el mismo Consejo, "previo informe del Banco de la República", suprimiendo además el proyectado contralor de la exportaciones de capital.

Esta fué la base sustancial que utilizó la Cámara de Representantes, cuando procedió a estudiar las necesidades de contralor en materia cambiaria. En general, puede decirse que se pretendió dar al Banco de la

(5) R. Ochoa "Contralor de cambios en el Uruguay" — Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración — Montevideo - Año 4 - Noviembre 1943 —Pág. 336 y sigs.

República, facultades legales para "reprimir la especulación" en tanto que los Poderes Públicos continuaban estudiando las medidas adecuadas para hacer frente a la crisis. Sin embargo, esas medidas complementarias no vinieron, y el Poder Ejecutivo y el Banco de la República, actuaron en algunas oportunidades al margen de las disposiciones legales y constitucionales.

La mencionada Ley Nº 8729 llenó un vacío en el ámbito jurídico en que debía desenvolverse nuestro Banco de la República en esta materia. Con su sanción se pretendió fundamentalmente institutir la prohibición de las operaciones de especulación en materia cambiaria, criterio este que se encuentra perfectamente establecido en el artículo 4º de la ley, que puede considerarse como su parte nuclear, y que dice: "Prohíbense las siguientes operaciones:

A) Toda operación de cambio que no responda al movimiento regular y legítimo de las actividades económicas y financieras normales.

B) Las operaciones consideradas de especulación, como asimismo todas aquellas otras que tiendan a trastornar en una u otra forma el valor de nuestra moneda".

Se establece de esta forma el contralor de estas operaciones (6) otorgándose al Banco de la República conjuntamente con esta facultad, la autorización para fiscalizar las operaciones de cambio internacional y traslado de capitales al exterior.

Estos aspectos constituyen los elementos fundamentales que pueden extraerse de la mencionada ley, que marca el comienzo de una etapa de intervencionismo creciente del Estado.

Se abre luego un extenso período que se caracteriza por la aparición de una serie de leyes y decretos, por los cuales se llegó a regular las exportaciones, a prohibir las exportaciones de cupones de deuda pública externa, a restringir la importación, a cancelar las deudas privadas en divisas (por medio de la Caja Autónoma de Amortización), a suprimir el servicio de amortización, a efectuar movilizaciones de oro, a obligar a los exportadores a vender las letras de exportación, con intervención del Banco de la República, a crear el Contralor de Exportaciones e Importaciones, etc.

El aparato jurídico - administrativo así creado para realizar el Contralor de los Cambios, no constituye un todo orgánico, sino que se formó sobre la base de numerosas disposiciones legales y administrativas y de funciones atribuídas a distintos organismos.

(6) R. Ochoa. — Art cit., págs. 215 y sgts.

Aparecen así, con funciones específicas y variables, el Banco de la República, la Comisión Honoraria (con funciones de asesoramiento en materia de distribución de divisas), el Contralor de Exportaciones e Importaciones, sobre cuya naturaleza jurídico - administrativa aún hoy no hay acuerdo, dado que para unos se trata de un servicio centralizado y como tal una dependencia del Poder Ejecutivo, y para otros, posición que parece ser la más acertada, constituye un Servicio Descentralizado con características especiales. Los cometidos de estas instituciones no se definieron desde el comienzo, siendo oscilantes, atribuyendo funciones a uno u otro organismo, pero siempre con el predominio del Banco de la República, y quedando finalmente fijadas con la ley Nº 10.000 del 10 de enero de 1941, que recoge al mismo tiempo muchas de las atribuciones ya otorgadas por diversas disposiciones legales y administrativas. Por dicha Ley se determina que corresponde a la Comisión Honoraria del Contralor de Exportaciones e Importaciones la regulación del comercio exterior y al Banco República la fijación de los cambios internacionales.

A su vez en materia de tipos de cambios, se registró también una continua evolución; en tal sentido aparecen el tipo oficial, el cambio negro o ilegal (oficializado en 1934) el cambio compensado, el libre dirigido, el dirigido, etc.

De todo este proceso resulta la existencia de dos mercados perfectamente delineados donde se cursan todas las operaciones en moneda extranjera. Estos mercados son el Dirigido o Controlado, y el Libre. La división en dos grandes mercados responde a las diferentes clases de operaciones con las cuales se nutre cada uno de ellos. El Dirigido se integra con las divisas que originan las exportaciones de productos nacionales básicos, utilizándose éstas para hacer frente a las obligaciones del Estado originadas por la importación de productos necesarios para satisfacer sus fines, ya se trate de fines primarios o secundarios, y finalmente para la importación de productos necesarios (materias primas, artículos de primera necesidad, etc.).

El mercado libre se nutre con las divisas de exportación en las mercaderías manufacturadas en el país, cursándose por el mismo los movimientos de capitales, la entrada o salida de rentas, etc.

En cuanto al régimen general en materia de tipos de cambio, cabe expresar que existen diferentes tipos que responden a la organización del mercado en tipos múltiples y que son los siguientes: para la exportación: a) $ 1.519 por dólar estadounidense, para exportaciones básicas (fundamentalmente productos provenientes de la ganadería, siendo su gran ren-

glón el de las lanas sucias), b) $ 1.78 por dólar, para exportaciones cuyo precio en el mercado internacional requiera estímulo (aceites, expellers, cerdas vacuna y caballar, etc.), y c) $ 2.35 por dólar para productos de muy difícil colocación en el mercado (calzado, cueros curtidos, etc.). A su vez las importaciones se registran con los siguientes tipos de cambio: a) $ 1.519 por dólar, para materiales destinados a las empresas periodísticas, b) $ 1.90 por dólar, que se destina exclusivamente para materias primas y artículos esenciales, y c) $ 2.45 por dólar para artículos que se consideran no esenciales (de joyería, relojes, vehículos a motor, radios, etc.).

Para ciertas operaciones pueden existir incluso cambios compuestos, formados por un porcentaje a tipo dirigido y otro a tipo libre. Es fundamental la consideración del tipo de $ 1.519 para las importaciones pues representa la paridad legal, relación de finos con el dólar estadounidense, y de $ 1.90 para las exportaciones porque son los que rigen en el mercado dirigido, y de su diferencia se origina el Fondo de Diferencias de Cambio.

Como puede apreciarse, el mercado dirigido se caracteriza porque en él, la oferta y la demanda tienen aboslutamente determinados los tipos de cambio por el que han de cursarse las operaciones, no existiendo en consecuencia elasticidad alguna. Hay que pensar además, que todo el régimen de comercialización se encuentra sometido a una estricta fiscalización que permite obtener el conocimiento integral del mercado.

Con este planteamiento tenemos una visión compendiada del panorama cambiario, que nos permitirá desarrollar los temas siguientes, sobre una base conocida y analizada.

Del estudio efectuado precedentemente, podemos concluir que las constantes modificaciones responden a una política de tanteos, de observación, frente a una materia nueva, difícil, que por rozar tantos intereses encontrados, ha sido y es sumamente discutida, apoyada y combatida, y por la que se ha procurado reorientar la economía por cauces que condujesen a la prosperidad y estabilidad necesarias.

—— *I I* ——

Naturaleza financiera del ingreso cambiario

1) Definición del Impuesto y Análisis de sus Caracteres.

Es opinión corriente que el ingreso generado por la aplicación de la Resolución dictada por el Poder Ejecutivo con fecha 4 de diciembre de 1937, constituye en materia financiera un impuesto. Frente a tal aserto,

verificaremos en primer término si esta posición se ajusta o no a los principios que presiden el estudio de tales tributos.

Tangorra en su "*Trattato di Scienza della Finanza*" (7) define al impuesto como "la contribución recabada de los particulares para proveer a los gastos (costos) incurridos por la prestación de los servicios públicos de utilidad general o por el Estado considerado como tal". Por su parte, A. Garino Canina (8) dice: "Impuesto es la cuota parte de la riqueza de los ciudadanos que el Estado recaba coactivamente para procurarse los medios necesarios para la prestación de los servicios públicos generales".

Como se aprecia, estos autores, aunque con algunas variantes, coinciden en los elementos que caracterizan al impuesto, pudiéndose afirmar en general, que la doctrina financiera exige los siguientes elementos básicos como determinantes del impuesto:

A) *Cuota parte de riqueza en dinero;* que resume el proceso evolutivo por el que ha atravesado este ingreso, que siendo originariamente prestación en especie o en moneda, ha perdido prácticamente su primer carácter para conservar casi exclusivamente el de prestación en dinero.

B) *Recabado de los particulares coactivamente;* representa el carácter coactivo típico de los tributos, manifestación de la facultad de actuación unilateral del Estado en materia impositiva.

C) *De acuerdo a reglas fijas predeterminadas;* la exigencia de procedimientos fijos pueden considerarse como la contrapartida de la coactividad, que permite a los contribuyentes fiscalizar la acción estatal, otorgándoles al mismo tiempo las garantías indispensables y los medios necesarios para su defensa, a ser utilizados en el caso en que considerasen desvirtuados o atacados sus derechos.

D) *Para financiar la prestación de los servicios públicos generales;* el destino debe ser la satisfacción de necesidades colectivas, porque en el impuesto no existe contraprestación directa entre el aporte del particular y el servicio que el estado financia como consecuencia, pudiéndose admitir a lo sumo, como lo hacen algunos autores, una contraprestación global entre el servicio que se presta y el aporte de los particulares, considerados ambos en cifras y conceptos totales.

Estudiando los elementos del impuesto, Jeze (9) agrega otro aspecto a los ya expuestos: "el impuesto es debido por los individuos en razón de que forman parte de una comunidad política organizada".

(7) Tangorra "Trattato di Scienza della Finanza" — Ed. Societa Editrice Libraria — Milano, 1915 — pág. 665.
(8) A. Garino Canina. "Corso di Scienza delle Finanze" — Ed. Giappichelli — Torino, 1950 — página 71.
(9) G. Jèze "Cours Elémentaire de Science des Finances". — París, 1912. — págs. 723 y sigs.

De este modo tenemos caracterizado el impuesto en sus líneas esenciales, teniendo siempre presente que éstas se encuentran referidas a caracteres inespaciables y de validez relativa.

2) *Aplicación de los elementos estudiados al ingreso cambiario. Determinación del mismo*

Sobre la base precedentemente desarrollada, podemos ahora entrar a estudiar el ingreso cambiario, y determinar entonces su categoría financiera.

Veremos pues, si existe o no adecuación con las disposiciones de la Resolución del 4 de diciembre de 1937;

A) *Cuota parte de riqueza en dinero;* la prestación monetaria resulta con nitidez del análisis del artículo primero, al establecerse que el ingreso cambiario es una resultancia de la diferencia entre los precios de compra y de venta de divisas.

B) *Recabada por el Estado de los particulares coactivamente;* la coactividad de este tributo se manifiesta indiscutiblemente en la disposición que se transcribe:

"El Presidente de la República con el acuerdo del Consejo de Ministros

RESUELVE:

Primero: Aprobar la siguiente reglamentación, propuesta por el Banco de la República Oriental del Uruguay en ejercicio de las funciones que confiere a dicho organismo la ley Nº 8729 del 29 de mayo de 1931, sobre Contralor de los Cambios Internacionales".

Este planteamiento cuya legitimidad será estudiada más adelante, debe unirse a lo establecido en los numerales correspondientes de dicho artículo, que complementan el carácter enunciado; así, el numeral primero dice: "Las letras y cambio de exportación *deberán ser vendidos* por los exportadores a los Bancos de plaza..."; el numeral segundo: "El precio de compra de las divisas respectivas, *se efectuará a razón de...*".

Del mismo modo aparecen en los numerales siguientes referencias análogas de tal forma que puede afirmarse que el criterio que informa esta Resolución, concuerda en un todo con el enunciado que ha servido de base al desarrollo de este punto.

C) *Recaudación de acuerdo a reglas fijas predeterminadas;* el numeral 1º del artículo 1º determina que todos los documentos que respondan a operaciones de exportación, y el cambio obtenido subsiguientemente, se vuelquen en los Bancos de plaza, con intervención del Banco de la República, a tipos de cambio predeterminados, y como contrapartida en los artículos 4º y 5º se reglamenta el procedimiento y requisitos necesarios para proceder a la venta de ese cambio. Se determina el tipo de cambio y su distribución,

apareciendo de este modo, por diferencia entre los tipos comprador y vendedor, el impuesto cambiario.

Como vemos, pues, las normas expuestas establecen un régimen de recaudación preciso, que ordena la conducta del contribuyente y del Fisco y cuyas características vamos a profundizar en otro capítulo.

D) *Para financiar la prestación de los servicios públicos generales;* el artículo 6º de la Resolución determina este punto al decir:

"La diferencia resultante entre la compra y la venta del cambio se aplicará del modo siguiente:

A) — El porcentaje necesario a favor del Estado para cubrir el mayor costo en los servicios de la Deuda Externa y las diferencias en el precio de las divisas que se otorguen a las empresas periodísticas para papel y material de su propio uso.

B) — Para pago del impuesto vigente que afecta las compras de cambio, y

C) — El remanente que quedare, lo retendrá el Banco de la República para cubrir sus gastos, intereses y utilidad".

El destino de la diferencia cambiaria transcripto, así como las diferentes afectaciones que se hicieron con posterioridad, nos permiten afirmar que no existe contraprestación entre el ingreso diferencial y las erogaciones que se cubren con el mismo.

Como secuela del análisis efectuado debe concluirse que el ingreso cambiario tiene todos los elementos que tipifican al impuesto, aunque carece de sanción legal, aspecto formal indispensable, cuya repercusión será estudiada seguidamente.

3) *Fuente de la obligación tributaria*

El principio rector de todo régimen tributario, encuentra su expresión en los términos: "Nullum tributum sine lege". Este principio, que toda la doctrina ha recogido, determina la exigencia de una manifestación formal absoluta, que puede variar en el procedimiento formativo según las circunstancias particulares, esto es, de acuerdo a los textos constitucionales comprensivos de las normas supremas a las que debe someterse la vida de una nación.

Pugliese ([10]) refiriéndose a este punto dice: "La obligación tributaria es una obligación *ex lege* de naturaleza pública, y por lo tanto la fuente exclusiva de la cual deriva es la ley. Con esta expresión queremos hablar genéricamente no sólo de la ley en sentido técnico constitucional, sino de cualquier medida de los poderes públicos que tenga valor formal

(10) Mario Pugliese "Derecho Financiero" — Ed. Fondo de Cultura Económica — México, 1939 — pág. 114 y sigs.

de ley"; a su vez Giannini (11) analizando este aspecto del problema se muestra coincidente con la posición de Pugliese.

A fin de encauzar el estudio de este aspecto, vamos a investigar si existen normas a las que deban ceñirse los Poderes Públicos, tanto en lo que respecta a los aspectos básicos (de fondo) como a los formales de la imposición.

En nuestra realidad, en todos los textos constitucionales se encuentran los mismos principios, que se han mantenido con algunas variantes a través de las distintas constituciones, pese a lo cual, y a los efectos de este trabajo, hemos de dedicarnos especialmente al estudio de los artículos pertinentes de la Carta de 1934, porque fué bajo su vigencia que se estableció el impuesto cambiario.

El régimen a seguirse para la creación de los tributos no surge inmediato de las disposiciones constitucionales; no hay, como sucede en materia de gastos públicos y de presupuesto, capítulos especiales y materia coordinada. La nueva corriente constitucional que aparece en 1934 en lo referente a Hacienda Pública, no se manifestó en disposiciones orgánicas que creasen una estructura clara y definida en este tema de ingresos públicos, siempre tan descuidado.

El constituyente se inclinó preferentemente a la reglamentación del contralor del Presupuesto y del Egreso, tratando de encauzar al Poder Administrador, a fin de normalizar la gestión hacendística.

Por lo tanto, no existen disposiciones que indiquen cual debe ser la política que el Estado debe observar al crear, suprimir o modificar los tributos, claro está que no entramos a estudiar la conveniencia o no de que ellas existan, la ventaja o la desventaja de dejar a las autoridades de gobierno la libertad de obrar según las necesidades y circunstancias.

Podría quizá inferirse de manera indirecta de los principios constitucionales, si la imposición nacional debe orientarse hacia la protección de determinadas clases sociales, al fomento de ciertas actividades, o si debe respetar principios concretos de justicia tributaria, etc. Este aspecto no será objeto de un estudio detallado, porque escapa a los fines que nos hemos trazado al encarar este trabajo. Por lo tanto, y resumiendo, puede expresarse que no existen principios expresos y de fondo que encaminen la tributación.

Cabe estudiar ahora las disposiciones y el régimen formal que de ellas se origina y que debe observarse para la creación de los tributos, en especial para la de los impuestos.

(11) A. D. Giannini "Instituzioni di Diritto Tributario" — Ed. Dott. A. Giuffré — Milano, 1948 — pág. 9 y sigs.

Tal como lo hemos dicho nos referiremos a la Constitución de 1934, remitiéndonos en cada caso a los artículos respectivos de la de 1951, que, por otra parte, en esta materia sólo ha sufrido leves modificaciones. Las variantes de importancia se ofrecen en el panorama de la Hacienda Municipal, que presenta alteraciones sustanciales en el tratamiento de sus ingresos (iniciativa, sanción, destino).

Como los artículos que hemos de citar son escasos, creemos de sumo interés transcribirlos íntegramente, para efectuar luego su estudio ordenado.

Const. 1934 — Art. 75 — Inc. 4º
(" 1951 — " 85 — " 4º)

Artículo 75 — A la Asamblea General compete:
Inc. 4º — Establecer las contribuciones necesarias para cubrir los presupuestos de gastos, su distribución, el orden de su recaudación e inversión, y suprimir, modificar o aumentar las existentes.

Nota: En la Constitución de 1951 se ha suprimido "de gastos" quedando: "establecer las contribuciones necesarias para cubrir los presupuestos, etc".

Esto es así porque el contribuyente ha querido mantener la concordancia con lo establecido en el artículo 214 de la misma Constitución por el cual se produce el rompimiento del principio de la universalidad presupuestal, pudiendo en tal virtud existir un presupuesto de gastos, otro de sueldos y otro de recursos.

Const. 1934 — Art. 77
(" 1951 — " 87)

Artículo 77 — Para sancionar impuestos se necesitará el voto conforme de la mayoría absoluta del total de componentes de cada Cámara.

Const. 1934 — Art. 158 — Inc. 19
(" 1951 — " 168 — " 18)

Artículo 158 — El Presidente de la República, actuando con el Ministro o Ministros respectivos, o con el Consejo de Ministros según lo dispuesto en el artículo 176 y concordantes, corresponde:
Inc. 19 — Recaudar las rentas que conforme a las Leyes deban serlo por sus dependencias, y darles el destino que según aquellas corresponda".

Nota: Por la Constitución de 1951 se ha modificado la organización del Poder Ejecutivo, por lo que el Artículo 168 ha quedado redactado como sigue: "*Al Consejo Nacional de Gobierno actuando con el Ministro o los Ministros repectivos, corresponde...*". En cambio el texto de los incisos citados, ha permanecido incambiado.

De acuerdo con los artículos precedentes, es competencia exclusiva del Poder Legislativo la creación de tributos, y, en el caso de que se trate de impuestos, se requiere para su sanción, mayoría absoluta del total de componentes de cada Cámara (art. 77 Const. 1934).

Del estudio del texto constitucional, podría inferise que la competencia del Poder Legisltivo pudiera quedar reservada para la creación de los recursos necesarios "para cubrir los presupuestos de gastos" (art. 75 — inc. 4º — Const. 1934), pero la parte final de dicho inciso, aclara perfectamente el alcance de la potestad parlamentaria al expresar: "y suprimir, modificar o aumentar las existentes."

A fin de tener una idea concisa del régimen constitucional en lo referente a ingresos y erogaciones, vamos a dar sus líneas fundamentales, aún a riesgo de repetir algo de lo ya dicho.

En materia de gastos y siempre dentro del régimen constitucional de 1934, estos se fijan y autorizan con carácter anual por el Presupuesto de Gastos, debiendo sancionarse por ley especial, tanto las ampliaciones de créditos, como la de nuevos gastos no previstos en el Presupuesto. La competencia para las etapas siguientes, es decir: las de ejecución presupuestal, pertencen al Poder Administrador, ordenado en su gestión por las normas legales y administrativas correspondientes.

En lo atinente a los tributos, la iniciativa corresponde tanto al Poder Legislativo como al Ejecutivo; su creación, (impuestos, por mayoría absoluta del total de componentes de cada Cámara) su supresión o su modificación debe efectuarse por ley, determinándose asimismo por el Poder Legislativo, "su distribución, el orden de su recaudación e inversión" (art. 75 — inc. 4º — 1934).

Por la Constitución de 1951 se establecen normas particulares para la sanción de impuestos municipales, correspondiendo privativamente al Ejecutivo Departamental la iniciativa (art. 274 A inc. 4º) y teniendo competencia exclusiva la Junta Departamental para su sanción por mayoría absoluta (art. 273 — inc. 3º), con una excepción: los impuestos sobre la propiedad inmueble, para los que se necesitan dos tercios de votos (art. 297 — inc. 1º).

El régimen impositivo departamental está de acuerdo pues, con el principio de sanción legal de los tributos, ofreciendo una variante en cuanto a la competencia en materia de iniciativa.

Siguiendo con el tratamiento de los impuestos nacionales, corresponde mencionar las etapas siguientes, es decir las que pertenecen a la dinámica administrativa, determinada por el artículo 168 — inc. 19 — de la Constitución de 1934, que se manifiestan genéricamente por la entrada e ingreso al Tesoro Fiscal.

Considerando este planteamiento desde un plano general, resulta claro que el mismo responde a la organización de nuestro Estado en los di-

ferentes Poderes de Gobierno, con su consecuente atribución y separación de funciones.

Analizando el impuesto cambiario a la luz de las consideraciones precedentes, se plantea un primer problema: ¿cumple la norma que establece el impuesto cambiario, los requisitos constitucionales enunciados?

El Poder Ejecutivo, al dictar la Resolución del 4 de Diciembre de 1937, fundamentó la misma en los términos siguientes:

"El Presidente de la República, con el acuerdo del Consejo de Ministros:

RESUELVE:

Primero: Aprobar la siguiente reglamentación propuesta por el Banco de la República Oriental del Uruguay en ejercicio de las funciones que confiere a dicho organismo la ley Nº 8729 del 29 de Mayo de 1931, sobre Contralor de Cambios Internacionales.

Es decir entonces que a juicio del Poder Ejecutivo, la ley Nº 8729 le dió facultades de regulación cambiaria de tal amplitud, que pudo llegar, por la vía de la fijación de diferentes tipos de cambio para la importación y para la exportación, a dictar una resolución de carácter administrativo, que creó un nuevo impuesto.

El planteamiento del Poder Ejecutivo sería válido, si dicha ley le hubiese conferido efectivamente atribuciones de tal naturaleza, y el problema a considerar sería en ese caso, el de la posibilidad de la delegación por parte del Poder Legislativo de sus funciones de creación de impuestos, al Poder Administrador, cuestión que en su plano teórico no entramos a dilucidar.

Sin embargo, no cabe plantearse esta alternativa, por cuanto la ley Nº 8729 no otorgó tales facultades al Poder Ejecutivo, sino que, como ya fué expresado anteriormente, su intención y su texto persiguen otras finalidades.

Por lo tanto la fundamentación transcripta carece de validez, y la única salida viable, sería que la Constitución habiese conferido al Poder Ejecutivo facultades para crear impuestos por sí mismo, posibilidad que ha de desecharse, porque éste, como ya ha sido demostrado, no tiene ni ha tenido nunca tales atribuciones. Por lo tanto, la conclusión natural que surge de este análisis, es que la norma administrativa generadora del impuesto cambiario, lo ha hecho dejando de lado expresas disposiciones constitucionales.

No ha habido como lo exige la Constitución, una ley madre de la obligación tributaria, pero sin embargo debemos considerar, porque la realidad se ha encargado de manifestarlo así, que hay una disposición que la instituye, y que las relaciones jurídicas que dimanan de la misma se han

cumplido, aunque con resistencias, recibiendo en la práctica y en leyes posteriores, que no la purifican de su vicio inicial, una especie de confirmación y amparo jurídico del cual está exenta.

Es de este modo que la Resolución del 4 de Diciembre de 1937, constituye el estatuto en que se basó el Poder Administrador para exigir el pago del impuesto cambiario, pero que con lo dicho ha quedado totalmente desvinculada de la ley Nº 8729, pretendido fundamento de este impuesto.

4) *Características del Impuesto Cambiario.*

a) Sujeto Activo.

No ofrece ninguna duda la determinación del sujeto activo del impuesto cambiario; en tal sentido debe entenderse que el mismo es el Estado, Poderes Ejecutivo y Legislativo, junto a los que actúa lateralmente, pero sometido en este aspecto a sus directivas, el Banco de la República. Es por su intermedio que se recauda y se invierte, siguiendo siempre los cánones trazados por dichos Poderes de Gobierno.

b) Sujeto Pasivo.

El sujeto pasivo de la obligación tributaria, dice Pugliese ([12]) "es el que *jurídicamente* debe pagar la deuda tributaria, ya sea suya propia o de otras personas"; es precisamente en este sentido que nos interesa enfocar su estudio, porque las consideraciones estrictamente económico-financieras sobre traslación y sujeto pasivo del hecho, no serán analizadas.

En el caso del impuesto cambiario, la determinación del contribuyente de jure constituye un aspecto fundamental, no sólo por la trascendencia que encierra por sí mismo, sino también por las encontradas opiniones que se han vertido al respecto.

Una posición considera como sujeto pasivo al exportador, al importador, o a ambos a la vez, según la cotización fluctuante de nuestra moneda en el mercado libre, o la que aparecería de promediar aritméticamente la totalidad de los movimientos cambiarios internacionales de un período dado. Teniendo en cuenta este elemento, pueden presentarse los siguientes casos:

a) Que la cotización sea inferior a $ 1.519 por U$S 1.00 en cuyo caso el gravamen sería soportado por el importador, obteniendo el exportador un beneficio;

b) que el tipo de cambio que se toma como referencia, se sitúe entre

(12) M. Pugliese — Op. cit. Pág. 54

las dos cotizaciones básicas ($ 1.519 y 1.90 por U$S1.00), gravándose entonces conjuntamente al exportador y al importador; y

c) caso en que la cotización esté por encima del tipo de $ 1.90, recayendo entonces el tributo sobre el exportador y obteniendo un beneficio el importador.

Estas son las variantes que ofrece esta posición, aunque en la realidad es el caso c) el de aplicación actual. El caso b) por su parte, se ha dado y puede darse en ciertas circunstancias. Como consecuencia de lo expresado, el sujeto pasivo del impuesto cambiario sería generalmente el exportador.

Frente a esta posición, se encuentra la de quienes sostienen que el sujeto pasivo de derecho es siempre el importador. Nosotros, después de un análisis detenido, creemos que esta es la solución acorde con la realidad. Los argumentos que la abonan pueden sintetizarse del modo siguiente: el tipo de cambio básico que rige para las exportaciones es de $ 1.519, sobre el que reposa la organización monetaria nacional, y todos los tipos de cambio que lo superan constituyen en consecuencia verdaderos subsidios. Hay que tener presente que dicho tipo de cambio debe considerarse como remuneratorio (por lo menos en sus orígenes), y que los tipos superiores aparecen para poder colocar los saldos exportables de la industria nacional. Además, al dictarse la norma que creó el impuesto cambiario, se alteró sustancialmente el panorama, constituyendo esta diferencia una verdadera exacción para el importador, porque originariamente fué éste el que soportó el impacto inicial de la carga tributaria. El proceso posterior, caracterizado por continuas modificaciones de los tipos de cambio, y por variaciones en la política cambiaria, hace poco menos que imposible la valoración de los distintos y muy complejos elementos que influyen en la formación de los tipos de cambio.

Es indudable que nuestro signo monetario ha sufrido un proceso de depreciación, pero no podemos tener una idea concreta del quántum de la misma, y tampoco es posible hacer cálculos promediales, porque el simple promedio aritmético, no puede darnos elementos exactos de análisis, el cual, para tener validez, debe realizarse conjugando nutridos y sólidos elementos de juicio, algunos de ellos realmente imponderable.

De acuerdo con las consideraciones precedentemente hechas, y teniendo en cuenta el origen y el desarrollo posterior, tanto desde el punto de vista financiero como económico, como jurídico, creemos que la posición que considera al importador el sujeto pasivo del impuesto cambiario, debe considerarse la más ajustada a las presentes circunstancias.

c) Asiento del Impuesto.

El fenómeno económico-financiero que da origen a este impuesto, es un fenómeno de características complejas, cuyo comienzo se sitúa en la compra y pago a $ 1.519 de las divisas de exportación, por parte del Banco de la República, y cuyo término se registra con la venta y cobro a $ 1.90 de esas mismas disponibilidades cambiarias.

A su vez, por medio de una "Cuenta" (Cuenta "Beneficio de Cambio") se conoce perfectamente el producido del impuesto. Completando este aspecto, tenemos que las operaciones mencionadas están reguladas en forma estricta por las disposiciones a que está sometido rígidamente nuestro comercio internacional.

Refiriéndonos ahora concretamente al tema que estamos desarrollando, hemos de demostrar que el impuesto cambiario, tiene como asiento un acto: el acto por el cual el Estado vende las divisas del Mercado Dirigido al tipo de $ 1.90.

Esta afirmación tiene su fundamento en la naturaleza misma de las operaciones del mercado dirigido de cambios, complementada por la conclusión a que hemos llegado en el párrafo precedente.

Tal como lo hemos dicho, el fenómeno que da origen a la imposición se inicia con la adquisición de las divisas, pero el gravamen se concreta y aparece recién en el momento de la venta de dichas divisas.

El impuesto es adeudado por el adquirente desde el momento mismo en que se concierta la operación de venta de cambio por el Banco de la República. La deuda se origina por la aplicación de las normas que establecen el impuesto, y aparece unida e incluída en el precio de venta del cambio extranjero, por lo que no es posible separar en dos partes dicha operación (costo de la venta e impuesto).

Por consiguiente, el impuesto cambiario, se asienta en el acto de venta del cambio extranjero destinado a la importación.

d) Perfeccionamiento de la obligación.

Los autores de Derecho Tributario concuerdan en que el perfeccionamiento de la obligación tributaria se opera por la conjunción de tres factores:

1) Norma jurídica que establece el tributo;
2) El hecho generador, y
3) La determinación o "*accertamento*".

El punto 1) ya ha sido estudiado al analizar la fuente de la obligación, y en el mismo se ha señalado que no existe un estatuto racional que indique con precisión y claridad los elementos tipificantes del impuesto cambiario; es por esa circunstancia que hemos debido realizar su estudio

parcializado, teniendo que recurrir a elementos extrajurídicos, para llenar los huecos que las normas presentan, de tal manera que recién ahora nos encontramos en condiciones de materializar su caracterización.

El impuesto cambiario resulta de la diferencia entre los tipos comprador y vendedor, y el sujeto pasivo de la obligación es el importador, encontrándose el impuesto incluído en el precio de la venta de las divisas.

La prestación pecuniaria objeto de la obligación impositiva es adeudada entonces, por todo el que concierta una compra de cambio al tipo de $ 1.90. El hecho generador, pues, se manifiesta precisamente cuando se concreta la transacción. De aquí se desprende que el tercer elemento, la determinación, dado que el impuesto ya se incluye en el precio de venta de las divisas, se concreta numéricamente al registrarse el beneficio.

Parece obvio señalar que este impuesto sigue en la práctica todo el proceso por el que atraviesa la venta del cambio, dado que se encuentra incluído en él en forma indiferenciada.

e) Tipo de Impuesto.

El ilustre Profesor italiano Federico Flora ([13]) distingue los impuestos objetivos o reales, de los subjetivos o personales, del modo siguiente: "Los impuestos subjetivos son los que gravan la riqueza con alícuotas *variables* según las condiciones económicas jurídicas y sociales de los poseedores tomadas en consideración en el momento de aplicar el tributo... Los impuestos objetivos son los que gravan la riqueza con alícuotas *uniformes* prescindiendo totalmente de las condiciones familiares, económicas y sociales del poseedor, a quien no se atiende cuando el tributo es aplicado, sino que es recaudado". Se extiende luego en una serie de consideraciones sobre el origen y evolución de estos diferentes tipos de impuestos; por su parte Eheberg ([14]) establece iguales presupuestos para la caracterización de estos tipos de impuestos.

Analizando a través de estas apreciaciones, el impuesto cambiario de be clasificarse como un impuesto real, porque el Estado toma para sí el incremento de riqueza que queda, luego de vender las divisas a un precio superior al que le ha costado, teniendo solamente en cuenta, en el proceso de exacción, la parte de riqueza que en él interviene.

El mismo Flora ([15]) cuando enfoca el estudio de la clasificación de los impuestos en directos e indirectos, basa su criterio de clasificación en "la consideración de los indicios que expresan la capacidad contributiva

(13) Federico Flora. "Manual de Ciencia de la Hacienda" — Madrid, 1928 — pág. 441 y sigs.
(14) K. Th. von Eheberg "Compendio de Hacienda Pública" — Ed. América — México, 1945 — págs. 85 y 86.
(15) F. Flora — Op. cit. pág. 446.

y que se adoptan como objeto del impuesto". El criterio que permite distinguir estas categorías está expresado, dice Flora, por las manifestaciones mediatas e inmediatas de la capacidad contributiva. En los impuestos directos, "la riqueza es gravada directamente en su fuente, mediante el reconocimiento íntegro y completo de la renta rústica, urbana[a] capitalística, industrial, profesional; en los segundos (indirectos), la riqueza es gravada indirectamente, considerando los negocios y el consumo como expresión mediata de la renta, con la cual siempre y efectivamente son pagados todos los impuestos, y que no se puede o no se quiere conocer".

El profesor Allix ([16]) analizando los criterios de distinción, da una serie de elementos de gran interés. Dice Allix: "El mejor análisis hecho, para nosotros, es el de De Foville, expuesto en un artículo de "*L'Economiste Français*" y reproducido por Stourm en su libro "*Systèmés généraux d'impôt*": "El impuesto directo, dice, mira y atiende al contribuyente que presenta elementos imponibles que tienen un carácter duradero, constante o por lo menos contínuo, como la existencia, la posesión o la profesión. Existir, poseer, ejercer un comercio o una industria, son los elementos permanentes que la administración puede seguir para determinar los impuestos nominativos o periódicos. Los impuestos indirectos, por el contrario, no se caracterizan por calidades o posesiones, sino por hechos particulares, por actos intermitentes. En dos palabras el verbo "hacer" atiende al impuesto indirecto, el verbo "estar" (ser) o "tener" al impuesto directo".

Morselli ([17]) desarrollando este aspecto se muestra coincidente con el pensamiento de Flora, basándose en iguales elementos de clasificación.

El impuesto cambiario grava la manifestación mediata de la riqueza, una situación inestable de la misma, el acto por el cual se moviliza esa riqueza en el proceso cambiario; en él, la capacidad contributiva se demuestra en forma indirecta, mediatamente, constituyendo de ese modo un impuesto indirecto.

Además por destinarse a cubrir gastos que no son habituales de la Hacienda, debe considerarse como extraordinario, según el concepto del ya citado autor alemán Eheberg.

Concluyendo pues, el impuesto cambiario debe incluírse dentro del grupo de los impuestos reales, indirectos, extraordinarios, y de cuota, por no estar determinado a priori el producido de su recaudación.

(16) E. Allix "Traité Elémentaire de Science de Finances et de Legislation Financière Française" — Ed. Rousseau y Cía. — París, 1927 — págs. 412 y 413.
(17) E. Morselli "Compendio de Ciencia de las Finanzas" — Ed. Atalaya — Bs. Aires, 1947 — página 69.

5) Recaudación y destino del impuesto cambiario.

El monto recaudado por concepto de este impuesto, modesto en los primeros años, representa actualmente cifras de enorme entidad, como puede apreciarse seguidamente ([18]).

1938	5.699	1943	11.285	1948	41.606
1939	10.410	1944	6.669	1949	45.884
1940	13.627	1945	10.794	1950	57.118
1941	11.709	1946	18.086	1951	74.893
1942	13.108	1947	34.274	1952	54.807
				(*) 1953	33.437

El destino del producido del impuesto, ($ 443:406.000. en 16 años) ha sido afectado desde sus orígenes, y se ha regulado discrecionalmente por los Poderes Ejecutivo y Legislativo, para fines variables, fundamentalmente para otorgar subsidios a la producción y al consumo. Inicialmente no se ha cumplido en consecuencia, con el principio de la universalidad presupuestal establecido en el artículo 194 de la Constitución de 1934.

En la actualidad, dado que dicho principio, no se encuentra expresamente establecido en la Constitución de 1951, la afectación del producido del impuesto es perfectamente legítima, y en ese sentido el contralor preventivo de los gastos que se atienden con el mismo, ha sido regulado específicamente con carácter orgánico, por la ley Nº 11.925 de Ordenamiento Financiero y Presupuestal del 27 de marzo de 1953, en su Capítulo IV "Contralor Preventivo en los Gastos", artículo 24, que dice: "Las afectaciones que se dispongan en lo futuro al "Fondo Diferencia de Cambio" quedarán limitados por las autorizaciones que anualmente la ley establezca.

El Poder Ejecutivo, al dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 215 de la Constitución, dará cuenta de las afectaciones correspondientes, establecerá sus previsiones para el año siguiente, y solicitará las nuevas autorizaciones que juzge necesarias".

Por consiguiente se modifica el panorama en materia de atribuciones para el manejo del producido del impuesto, para quedar encuadrado en los términos de un verdadero Presupuesto de carácter anual y de Rendición de Cuentas, también anual.

(*Investigación realizada en el Instituto de Finanzas de la Facultad*)

(18) Datos en miles de pesos obtenidos del "Suplemento Estadístico de la Revista Económica del Banco de la República.

(*) Las cifras del año 1953 corresponden a 8 meses.

LA PRIMERA CONFERENCIA LATINOAMERICANA DE FACULTADES DE CIENCIAS ECONOMICAS

La Conferencia de Facultades de Ciencias Económicas Latinoamericanas se reunió en Santiago de Chile del 23 de Noviembre al 4 de Diciembre de 1953.

La Conferencia actuó como un capítulo del Segundo Congreso de las Universidades Latinoamericanas convocado por la Unión de Universidades Latinoamericanas fundada el 22 de Setiembre de 1948.

En 1951, convocada por la Escuela Nacional de Economía de la Universidad Autónoma de México y bajo los auspicios de la Unión, se reunió en la capital azteca, simultáneamente con el IV período de sesiones de la Asamblea General de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), la primera Mesa Redonda de Facultades de Ciencias Económicas, con el carácter de reunión preparatoria de la Primera Conferencia de los citados centros universitarios que se desarrolló dentro del marco de la primera Asamblea General Ordinaria de la Unión. Entre las numerosas e importantes resoluciones aprobadas en principio por esta Mesa Redonda para ser turnadas a la citada Conferencia, se destaca la Declaración de *Principios de las Facultades de Ciencias Económicas Latinoamericanas,* de la que son autores el Licenciado don Gilberto Loyo, entonces Director de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM, y el Licenciado don Francisco Zamora, así como varias proposiciones para el establecimiento de Centros de Enseñanza e Investigación Superiores de Ciencias Económicas para la América Latina.

En cumplimiento de esa resolución la Unión convocó a las Universidades afiliadas a la Unión, mediante invitación que formulara el Rector de la Universidad de Chile a la cual adhirió el señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la misma, profesor Rafael Correa Fuenzalida.

PROGRAMA

El temario de la Conferencia estaba comprendido dentro del Temario General del Congreso Universitario y abarcaba los siguientes puntos que se distribuyeron entre tres comisiones informantes, a saber:

I—Comisión de principios normativos y finalidades de las Facultades de Ciencias Económicas Latinoamericanas.
1) Concepto de la función de la cátedra, del pre-seminario, del seminario y del Instituto.
2) Campo de acción profesional de los egresados.
3) Extensión Universitaria.
4) Relaciones nacionales (con el sector privado, con el sector público y con otras organizaciones de la sociedad).

II—Comisión de Organización de la Enseñanza e Investigación de las Ciencias Económicas en las Universidades Latinoamericanas.
1) Estudio pre-universitario que requiere la enseñanza e investigación de las Facultades de Ciencias Económicas. (Conocimientos económicos, técnicos y humanísticos).
2) Plan básico y mínimo de estudios.
3) Requisitos de ingreso; sistema de calificaciones y promociones; grados y títulos.
4) Organización y método de trabajo del pre-seminario y del seminario.

III—Comisión de Organización del Centro Piloto y del Departamento de Coordinación de la Enseñanza e Investigaciones de las Ciencias Económicas en las Universidades Latinoamericanas.
1) Organización del Centro Piloto Latinoamericano de Ciencias Económicas.
2) a) Funciones del Departamento de Coordinación de las relaciones internacionales de las Facultades de Ciencias Económicas.
   b) Organización del Departamento de Coordinación.
   c) Relaciones internacionales (interuniversitarias con las Uniones de Universidades y con otros organismos internacionales).
3) Unificación de la nomenclatura de las Facultades de Ciencias Económicas y los organismos dependientes y de las materias o asignaturas de los planes de estudios.

El Consejo Central de la Universidad de Montevideo designó de-

legados al Congreso Universitario a los profesores Juan José Carbajal Victorica, Leopoldo Artuccio y Juan Rodríguez López. Este último actuó como delegado de nuestra Facultad ante el Congreso de Facultades de Ciencias Económicas en compañía del delegado estudiantil Ruben Vizziano.

LA CONFERENCIA

El Congreso fué solemnemente inaugurado en los Salones del Congreso Nacional con asistencia del Presidente de la República General Ibañez, Ministros y altos dignatarios oficiales.

El discurso inicial a cargo del Sr. Rector de la Universidad de Chile don Juan Gómez Millas constituye una pieza de alto vuelo con un contenido muy valioso en conceptos universitarios de verdadera trascendencia.

La Conferencia fué inaugurada por el señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas prof. Rafael Correa Fuenzalida quien precisó el alcance de la reunión en un discurso de gran envergadura.

Dijo, entre otras cosas:

"Cuando creíamos que las Escuelas de Estocolmo y Cambridge, con Wicksell y Marshall, Ohlin y Keynes habían dado cima a una moderna teoría económica, con basamentos definitivos, nos encontramos con el desconcierto que anotan numerosos economistas de prestigio mudial, pertenecientes a diferentes nacionalidades. Todos ellos concurren a sostener que atravesamos por una grave crisis del pensamiento económico, provocada por las más variadas causas atendibles. Para unos, este quebranto se debería a una especie de filosofía de lo incomprensible, a un malabarismo de las palabras, a que nos habríamos entregado; para otros, a la desconexión con la realidad, en su afán incomprensible de fórmulas abstractas, con o sin abuso de las matemáticas puras, y hay quienes todavía consideran que esta desorientación de las ciencias económicas es provocada por la coexistencia de discípulos de la Escuela Clásica y de la Escuela Moderna, porque mientras aquellos proclaman la neutralidad de la moneda, el automatismo de los mecanismos económicos y la no intervención del Estado, los últimos construyen sus creaciones sobre hipótesis diversas. Los menos alarmistas piensan que sólo hay una derrota del determinismo ortodoxo. Es que, en efecto, la evolución científica de mediados de nuestro siglo, incluso la de las ciencias exactas, está demostrando que habría "una especie de libertad en la materia", que estaría en pugna con la fatalidad en los equilibrios y desequilibrios generales de la economía. Se trataría, en suma, de una crisis de crecimiento y de progreso.

"La investigación está vinculada al estado de evolución en que se encuentra la ciencia social y es una necesidad de la naturaleza específica de la profesión de Economista. En uno y otro caso, será menester siempre indagar, e inquirir sin tregua y con acierto, si no se quiere provocar descalabros en la fortuna pública y privada. Alguien ha dicho con razón que debemos inculcar en nuestros alumnos una filosofía de la investigación, susceptible de plasmarse en normas y métodos de aplicación práctica. Incluso, despertemos en ellos durante las explicaciones docentes la facultad de análisis y la agilidad mental siempre atenta. Aprenderán así a apreciar cuanto vale la iniciativa privada, estimulada y protegida, como factor de resurgimiento y de reciedumbre moral. De este modo lograremos producir profesionales que se superen, que capten la realidad económica de América Latina y que sean capaces de hacerla progresar hasta conseguir el bienestar de nuestros pueblos.

"El manejo directivo y organizado de la empresa ha sido talvez el factor principal en el éxito de los países con economía de amplio y floreciente desarrollo industrial. La ciencia y la técnica han logrado en este campo resultados sorprendentes, que se han reflejado en un notorio aumento de la producción y de la productividad. Sería inexcusable no darle la importancia creciente que merece, ya sea en la cátedra y sus complementos como en la educación misma de nuestros futuros profesionales."

RESOLUCIONES APROBADAS

Debidamente aprobadas por las Comisiones, fueron elevadas al plenario las conclusiones a que se arribó, quedando —finalmente— sancionadas por el Congreso las siguientes recomendaciones:

Principios normativos y finalidades de las Facultades de Ciencias Económicas Latinoamericanas.

A) En materia general:

Recomendar a las Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de la América Latina, la adopción del siguiente principio general: "La actividad docente y de investigación de las Facultades y Escuelas de Economía de las Universidades Latinoamericanas, tendrá como metas primordiales: la adaptación de los instrumentos y técnicas de análisis, ya conocidos, a las condiciones peculiares de nuestras economías, y aún el descubrimiento de otros especialmente adecuados para el estudio de ellas; y la formación de economistas no sólo do-

tados de una alta preparación científica, sino además convencidos de que su primer deber como profesionales consiste en contribuir tanto a la eliminación de las injusticias sociales, como al aumento del bienestar, al progreso material y cultural, y a la independencia económica de los pueblos a que pertenecen.

B) En cuanto al concepto de la función de la Cátedra, del pre-seminario, del seminario y del instituto; recomendar:

1 Que las Universidades Latinoamericanas den más amplitud a los estudios de carácter económico, con el objeto de formar técnicos de sólida preparación científica en cuestiones económicas para resolver con eficiencia los problemas que a diario se presentan en la política del Estado.

2 Que las Universidades presten especial atención al problema de la docencia, expresando la aspiración de que al menos en las Escuelas de Economía las Cátedras básicas en que se estudia la teoría y el análisis de los fenómenos económicos, sean ocupadas por profesionales que se dediquen exclusivamente a la docencia e investigación.

3 Que las Escuelas de Economía universitarias traten de convertirse en los centros espirituales de la transformación económica y social que se está llevando a cabo en Latinoamérica, para lo cual no debe limitarse la enseñanza al objetivo de preparar profesionales, sino tener como fin más importante aún el de despertar y de educar en sus alumnos un fuerte espíritu de independencia que los haga hombres seguros de sí mismos, capaces de afrontar los problemas económicos con decisión y de darles soluciones propias y adecuadas, rehuyendo todo afán de imitación.

4 Complementar la enseñanza económica con la investigación encomendada a centros o institutos especiales en que profesores, alumnos y egresados se reúnan con el objeto de realizar trabajos científicos en común. Estos institutos deben tener absoluta independencia de intereses políticos y particulares, una base financiera amplia y segura y un personal seleccionado de invsetigadores y técnicos. Su interés no debe estar dirigido únicamente hacia el estudio y dilucidación de los problemas de más inmediata actualidad, sino muy particularmente también hacia el análisis teórico de los fenómenos, sucesos y necesidades del desarrollo de los países latinoamericanos a fin de contribuir a que el pensamiento económico que orienta este proceso, logre

un alto grado de emancipación de ideas y doctrinas que no se adaptan a las condiciones específicas de otros países.

5 Que las cátedras de Economía desarrollen sus actividades docentes y de investigación orientada por la siguiente definición del objeto del Análisis Económico:
"El objeto del Análisis Económico es el estudio de la organización social e institucional que las comunidades adoptan, como resultados de actos libres o como programas coordinados, para formar o distribuír recursos escasos entre diversos fines alternativos o complementarios, de carácter individual o colectivos, con el propósito de lograr una mejor convivencia humana".

6 Que los institutos universitarios de Investigaciones Económicas presten especial atención a los estudios sobre Sociología Económica, Psicología Económica y Legislación Económica, a través del Departamento de Investigaciones Sociales.

7 Que las Facultades y Escuelas de Economía de América Latina, incluyan en sus planes de estudio, para fines de industrialización de sus países, el número necesario de Cátedras en las que se imparta un conjunto de conocimientos técnicos y prácticos en dos grupos:
   1º. El directamente relacionado con las teorías, leyes y principios económicos requeridos para crear y operar empresas industriales y:
   2º. El formado por aquellos que, siendo aplicables a otras economías, se constituyen en instrumentos teóricos para la industrialización nacional, sin perder de vista que ésta debe tener como mira fundamental ser medio eficiente para cooperar en:
      a) La tendencia de elevar y superar hasta donde sea posible los actuales niveles de vida de la colectividad.
      b) La utilización de sus recursos naturales en forma que ésta se haga para beneficiar a los habitantes de las naciones latinoamericanas y:
      c) El fortalecimiento de la soberanía política, la independencia económica y la justicia social.

8 Que se establezcan laboratorios de Investigación Económica en las Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de la América Latina, que servirán:
   1º. Para complementar la enseñanza de carácter teórico que se imparte en las Facultades, Escuelas e Institutos de Economía.

2º. Como medio de adiestrar a los estudiantes en la aplicación práctica de los conocimientos teóricos que reciben y:

3º. Para mantener a los alumnos, desde la iniciación de su carrera, en contacto estrecho con el campo de trabajo en que habrán de operar como profesionales.

9 Que las Facultades de Economía, con el objeto de mejorar las relaciones entre profesores y alumnos consideren la conveniencia:

a) De dar participación adecuada a los estudiantes en los consejos de la Facultades de Ciencias Económicas, de acuerdo con lo que establezcan las leyes orgánicas y los respectivos estatutos.

b) De crear comisiones de docencia formadas por profesores con participación adecuada de representantes de los estudiantes con iguales derechos y prerrogativas.

c) De aplicar métodos de clases activas aceptándose críticas científicas y sistemáticas de parte de los alumnos.

d) De proceder a la elección de los ayudantes, previo concurso con participación de los estudiantes, de acuerdo con lo que establezcan las leyes orgánicas y los respectivos estatutos; y

e) De crear Departamentos de Práctica Profesional, encargados de facilitar y controlar las prácticas que deban efectuarse y de mantener una información constante de las posibilidades de trabajo que se presenten, al mismo tiempo que de ampliar esas posibilidades.

10 Que las Facultades de Economía den debida importancia a la técnica de programación del desarrollo económico en la enseñanza de Ciencias Económicas y que, para este efecto:

a) Incluyan en sus programas de estudio todas aquellas materias relacionadas con la teoría y técnica de la programación económica.

b) Desarrollen el trabajo de seminarios y laboratorios destinados a realizar prácticas de métodos de cálculos estadísticos bajo sistemas de Cuentas Nacionales.

c) Propendan a que las demás Facultades Técnicas de las Universidades creen Cátedras con programas de estudio orientados hacia la técnica y coordinación del desarrollo económico.

11 Que las Universidades Latinoamericanas se preocupen de la formación de especialistas en Economía Agraria en cursos de postgraduados, con el objeto de formar los profesionales que cada nación requiera para el completo conocimiento de sus posibilidades agrarias y de la condición de su población rural.

12 Que en los programas de política económica se propenda a la creación de una conciencia latinoamericana sobre la necesidad de aprovechar las fuentes naturales de energía en beneficio de la colectividad.

C) En cuanto al campo de acción profesional de los egresados; recomendar:

13 Que las Facultades de Ciencias Económicas propicien, en los países donde aún no existan, la sanción de dispositivos legales que establezcan, de acuerdo con las condiciones propias de cada país, las funciones y actividades económicas públicas y privadas que deban ser desempeñadas obligatoriamente por titulados en las profesiones económicas.

14 Que el título de Contador Público, Contador Superior, Auditor Público, Revisor, Contralor o cualquier otro título equivalente, sea otorgado exclusivamente por establecimientos de Enseñanza Universitaria a través de las Facultades o Escuelas de Ciencias Económicas respectivas.

15 Que se sugiera a los diversos Gobiernos latinoamericanos el proveer en lo posible los cargos y funciones técnicas que tengan relación directa con la economía y finanzas de sus respectivos países, con egresados de Facultades o Escuelas de Ciencias Económicas.

D) En lo referente a la extensión universitaria:

16 Que las Facultades de Economía como integrantes de los organismos universitarios se preocupen de:

1º. Absorver los conocimientos económicos de la época, de manera que su nivel se mantenga, dentro de las posibilidades nacionales, en un terreno de igualdad con los demás centros de cultura económica.

2º. Mantener el contacto con las demás Facultades de los países latinoamericanos a fin de obtener, dentro del curso del tiempo, una visión científica uniforme y general para los países en igual etapa de desarrollo;

3º. Procurar la formación de un movimiento de revisión de los

postulados de la ciencia económica tanto dentro del propio país, como en toda el área latinoamericana.

17 Que en sus relaciones con el sector privado del país correspondiente, las Facultades de Economía:

1º. Proporcionen a los sectores de la actividad privada, especialistas y profesionales conocedores de la realidad nacional, aparte del conocimiento de la ciencia económica.

2º. Se interesen por estrechar el contacto entre los hombres de empresas nacionales y los centros universitarios dentro de un terreno de colaboración y análisis en común de los fenómenos nacionales.

3º. Difundan dentro de los sectores de la economía privada los resultados obtenidos en sus actividades investigadoras, a fin de formar un movimiento de comprensión entre los terrenos de investigación científica y la actividad creadora de la riqueza.

18 Que en sus relaciones con el sector público las Facultades de Economía:

1º. Procuren el reconocimiento de los organismos públicos en cuanto a la calidad de preparación de los profesionales y especialistas formados en las Facultades;

2º. Formen nexos equivalentes a los preconizados por el sector privado dentro de los organismos del sector público;

3º. Mantengan estas relaciones dentro de un clima de mutuo respeto y patriotismo, eliminando cualquier factor que amengüe la libertad y desinterés de la actividad universitaria.

E) En cuanto a temas especiales, se acuerda recomendar:

19 El estudio de los principios sustentados en el trabajo: "Rehabilitación económico-matemática de la Contabilidad" del profesor Dr. Emmérico Paternost.

Organización de la Enseñanza y de la Investigación de las Ciencias Económicas en las Universidades Latinoamericanas.

1. — Reiterar la afirmación de que los estudios pre-universitarios que requiere la enseñanza e investigación de las Facultades de Ciencias Económicas debe ser, primordialmente, de carácter humanístico, tendientes a proporcionar al educando una sólida cultura general.

2. — Recomendar la incorporación en la enseñanza pre-universitaria de los conceptos económicos básicos, que ocupan un lugar destacado en la

cultura general del hombre moderno, con lo que se conseguiría, además, orientar la natural vocación de los estudiantes por estos conocimientos. Para ésto se sugiere utilizar como referencia el programa elaborado por el Círculo de Economía de Chile.

3. — Recomendar que en el estudio de las demás ciencias se destaquen los aspectos de orden económico que ellas contengan, dada la importancia de las relaciones que existen entre ellas y la economía.

4. — Poner en conocimiento de las autoridades de la Enseñanza secundaria de los países Latinoamericanos los acuerdos de los puntos 1, 2 y 3.

5. — Que el objetivo de las Facultades de Ciencias Económicas Latino-americanas sea preparar economistas y demás expertos para servir tanto en la función pública como en la actividad privada.

6. — Que, de acuerdo con el objetivo señalado en el número anterior, se preparen planes básicos mínimos por los organismos correspondientes de la Unión de Universidades Latinoamericanas los cuales se encargarán de elaborar los proyectos respectivos en consulta con las Facultades de Ciencias Económicas afiliadas y tomando en consideración todos los antecedentes que existen sobre el particular.

7. — Que se disponga la celebración de una próxima Conferencia de Facultades de Ciencias Económicas para tratar especialmente los planes básicos mínimos a que se hace referencia en el punto 6.

8. — Recomendar a las Facultades de Ciencias Económicas Latinoamericanas que estimulen ens us respectivos países los estudios sobre Problemas Económicos Nacionales y Latinoamericanos.

9. — Recomendar asimismo que se establezcan premios especiales donados por las Instituciones Gubernamentales de cada país para los mejores trabajos que se elaboren cada año. Como complemento, también se recomienda que las Facultades de Ciencias Económicas Latinoamericanas establezcan un premio y una distinción especial al mejor trabajo de Investigación realizado dentro de este plan.

10. — Recomendar a las Facultades de Ciencias Económicas de América Latina que propicien el intercambio periódico de profesores, alumnos e informaciones de Ciencias Económicas. Dentro de este plan, queda incluído también el intercambio de Investigadores Económicos.

11. — Recomendar a los países participantes la necesidad de crear o mantener, según sea el caso, Escuelas de Administración Pública, donde se capacitarán especialmente los futuros funcionarios de la Administración del Estado, a un nivel equivalente a los estudios universitarios.

12. — Recomendar a los países participantes la necesidad de dar a la

"Carrera administrativa", la estabilidad y el aliciente necesarios, por medio de estatutos y planes de remuneración y ascensos convenientemente elaborados, a fin de atraer al Servicio Público a la juventud estudiosa y capacitada.

13. — Recomendar a los países participantes que las Escuelas de Administración Pública existentes o por crearse, adopten planes de estudio inspirados en las experiencias ya obtenidas en otros países considerando los factores ecológicos en cada caso.

14. — Recomendar a los países participantes la necesidad de intercambio de planes de estudio y experiencias entre las Escuelas de Admitración Pública, como asimismo, un sistema apropiado de becas e intercambio de profesores con el objetivo de lograr un máximo de aprovechamiento de experiencias y conocimientos.

15. — Recomendar que en todas las Escuelas o Facultades de Ciencias Económicas se creen, o en su defecto, se fortalezcan, pre-seminarios, seminarios e Institutos de Investigación.

16. — Que como medio de expresión y reflejo de los trabajos de Investigación Económica que realicen profesores y alumnos, se publique una revista que recoja estos esfuerzos y sea intercambiada entre todas las Facultades de Ciencias Económicas.

17. — En vista de la general anarquía que se advierte en las escalas de calificaciones de las Universidades Latinoamericanas, se recomienda la adopción de un sistema uniforme que esté apoyado en la escala decimal.

19. — En virtud de la elevada proporción de alumnos irregulares que estudian en las Universidades Latinoamericanas, se recomienda realizar un estudio del actual sistema de promociones, con el propósito deliberado de corregir este problema que indudablemente determina costos más altos de la enseñanza.

Centros de Investigación.

Uno de los principales, acaso el más importante, de los asuntos a abordarse por el Congreso, tenía relación con la creación del Centro Piloto a las primeras, deben dividirse en transacciones corrientes (equivalentes a

Los discursos que se pronunciaron al iniciarse las sesiones y en especial el del delegado de la Universidad Autónoma de Méjico Lic. Jesús Silva Herzog, pintaron en forma cruda la realidad económico-social latinoamericana y los decididos aplausos con que se refirmaron sus palabras, auguraban una promisora acción a la Conferencia en este aspecto del temario. La conformidad unánime de todos los oradores y su visión exacta de los problemas, no hacía previsible que un aporte inteligente a su reso-

lución, sucumbiera en una contienda de intereses particulares. Todos comprendían que Latinoamérica tiene un problema económico propio, que todos sus países pueden agruparse dentro de una categoría económica definida: países productores en materia primas, escasamente industrializados y fuertemente sometidos a la acción de un centro cíclico, de natural gravitación.

Profesores experimentados saben que la economía latinoamericana debe ser estudiada en sí misma y no tratando de aplicar soluciones halladas para otros países de distinto grado de desarrollo económico y de economías con estructuras totalmente distintas, porque los problemas no tienen aquí las mismas incógnitas que allá.

Así lo ha demostrado concluyentemente en sus trabajos la Comisión Económica Para la América Latina.

Con la comprensión cabal de los problemas, con un enfoque completamente claro de los mismos, se sugería una posibilidad de adelantar la solución para los mismos con la creación de la Escuela Latinoamericana de Altos Estudios Económicos, destinada al perfeccionamiento de los egresados de las diversas Escuelas de Economía y que funcionaría en la Universidad de Chile.

Llegado el momento de considerarlo en la Plenaria General, o sea en la Asamblea, se dejaron oír discordancias por parte de los delegados de algunas Universidades. Se esgrimía como argumento el de la lesión de las autonomías universitarias. La delegación argentina propuso entonces una solución que se aceptó por mayoría en un votación nominal. Consiste en crear un centro de especialización en cada universidad, con departamentos de investigación científica y de extensión cultural tendientes al perfeccionamiento de los estudios económicos en general, dando mayor énfasis a los problemas latinoamericanos.

Esto prácticamente existe en muchas Facultades, entre ellas la nuestra, con sus institutos de investigación.

La creación de una Escuela Latinoamericana hubiera permitido concentrar a los mejores profesores del mundo en cada disciplina y formar así un grupo de docentes de alta capacitación para difundir luego, los conocimientos, por todo el Continente.

Con objeto de poder continuar el examen de la evolución de los planes y programas de estudios, a proposición de la delegación de Bolivia que contó con la colaboración de la del Uruguay, se acordó realizar congresos periódicos de Facultades de Ciencias Económicas para el examen y

discusión de los problemas económicos y docentes latinoamericanos.

De esta manera el Congreso podrá reunirse sin hacerlo simultáneamente con la Asamblea de Universidades como ha ocurrido en Santiago, lo que obliga a los delegados a una tarea pesada y fatigosa.

De esta forma será posible también examinar cuidadosamente el desarrollo de la docencia y recoger la experiencia que cada país pueda ofrecer.

a orientación de los planes.

A pesar de las conclusiones a que se llegó en esta materia, y que hemos transcripto más arriba, queremos destacar la feliz circunstancia de que la inquietud de los países latinoamericanos experimentan en este aspecto de la enseñanza universitaria, marca una orientación que demuestra cuán acertada ha sido la solución que en nuestro país se ha dado al nuevo plan de la Facultad.

En resumen, este Congreso ha sido una iniciativa interesante. Ha permitido poner en contacto personal a un grupo de profesores y estudiantes de los institutos de enseñanza del Continente. Las conclusiones de la reunión de Santiago señalan un paso muy firme hacia la nueva orientación a darse a la docencia de las ciencias económicas y de administración.

El carácter universitario de la enseñanza, la orientación hacia la economía social y la hacendística, la investigación como factor esencial en el espíritu de la formación profesional, la adecuada estructuración de los planes en función de las necesidades de Lationoamérica, encarando su desarrollo económico, sus problemas sociales y sus características, permiten afirmar que en muy breve tiempo las Facultades de Ciencias Económicas tendrán una orientación común y una organización eficiente.

La nuestra puede ya figurar con orgullo entre las más avanzadas.

EL REGIMEN ARANCELARIO A LAS LANAS Y TOPS EN LOS ESTADOS UNIDOS DE N. AMERICA

MEMORANDUM

De la Embajada del Uruguay a la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos referente a la Investigación Nº 8 realizada de acuerdo a la Sección 22 de la Ley de Ajuste Agrícola, Revisada.

I. CONSIDERACIONES GENERALES

1. Esta Embajada ha seguido con todo interés las audiencias que tuvieron lugar desde el 31 de agosto hasta el 3 de setiembre, en conexión con la Investigación Nº 8 realizada de acuerdo a la Sección 22 de la Ley de Ajuste Agrícola, revisada, concerniente a la importación de lanas y tops de lana a los Estados Unidos. También ha estudiado muy cuidadosamente el material presentado por todas las partes y desea ahora someter las conclusiones a que ha llegado como resultado de ese estudio. En este documento la Embajada se limita exclusivamente a los aspectos específicamente relacionados con la competencia de la Comisión Arancelaria.

2. Estas audiencias constituyeron una repetición de lo que ocurrió en setiembre/octubre del año pasado, con motivo de la Investigación Nº. 5 sobre el mismo asunto, habiendo consistido esta vez la única diferencia en la falta de coordinación y armonía entre el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y los productores de lana en cuanto a lo que debía solicitarse.

3. Una característica clara de esta segunda investigación ha sido la existencia de las siguientes condiciones favorables, opuestas a lo que se considerara una base para instituír la primera investigación:

a) El precio internacional de la lana es en la actualidad, y así lo ha sido por varios meses, superior al precio de garantía de los

Estados Unidos —y todos los síntomas señalan el camino de un fortalecimiento de la situación de precios;

b) La presente zafra doméstica de los Estados Unidos se está colocando por intermedio de los canales comerciales normales:

c) La lana extranjera ha estado entrando a los Estados Unidos en cantidades mucho menores que en el período similar del año pasado;

d) El consumo de lana en los Estados Unidos ha aumentado durante el mismo tiempo;

e) Las grandes acumulaciones de lana en los países productores que, se dijo, constituían un serio peligro el año pasado, han sido liquidadas completamente y en forma ordenada; y

f) La saludable situación de demanda por lana en el resto del mundo tenderá a reducir las cantidades que, de otro modo, intentarían asegurarse un mercado en este país.

4. Todas las razones precedentes parecen sugerir que la causa principal detrás de las medidas propuestas, no provendría de la necesidad de resolver las dificultades de los productores para vender su zafra de 1953 (puesto que el 70% ya ha sido colocada), sino más bien del propósito de ayudar a la Commodity Credit Corporation (CCC) a liquidar, con un beneficio, sus stocks de lana de años anteriores (1951 y 1952).

5. La opinión meditada del Gobierno del Uruguay es la misma que la del año pasado, es decir: que las importaciones de lana virgen para vestido, lana carbonizada y tops de lanas no interfieren ni interferirán materialmente con, o tornan o propenden a hacer inefectivo el programa de apoyo de precio para la lana cumplido por el Departamento de Agricultura, ni reducen sustancialmente la cantidad de productos fabricados en los Estados Unidos con lana doméstica. En realidad, esta opinión es todavía más fuerte que la expresada el año pasado, dada la situación más favorable a que se alude en el párrafo 3 que, precisamente, ha hecho nos resultara difícil comprender las razones de la presión ejercida por la industria productora de lana en estos momentos.

II. LA LEY DE AJUSTE AGRICOLA Y EL PROGRAMA DE PRESTAMOS

II. La ley de ajuste agrícola y el programa de préstamos

6. El propósito de toda persona dedicada a la industria y al comercio es, naturalmente, obtener el mayor ingreso como resultado de sus ac-

tividades. Nadie intentará poner en duda la legitimidad de esta aspiración. Pero la intención expresa de la Ley de Ajuste Agrícola, es asegurar al productor de lana 90% de la paridad. Puesto que esta investigación se realiza de acuerdo a la Sección 22 de la mencionada Ley, esta limitación de propósitos debe ser claramente recordada.

7. En este sentido se nos ocurre que el programa de préstamos, en la forma practicada actualmente por el Departamento de Agricultura, en realidad opera contra las oportunidades de los productores de obtener un ingreso mayor. Si el productor se presenta hoy a solicitar un préstamo obtendría 90% de la paridad menos el costo de la avaluación, etc. Por lo tanto, en el preciso momento de colocar su lana bajo el programa de préstamo, obtendría menos del 90% de la paridad, que es a lo que tiene derecho por ley. Más adelante, si decide cancelar su préstamo, habrá que agregar los gastos administrativos. En ese momento, entonces, sería necesario que el productor pudiese vender su lana por encima del 90% de la paridad si quisiera cancelar su préstamo y todavía obtener la misma cantidad líquida de dinero. Esta situación podría explicar por qué durante la zafra de 1952 grandes cantidades de lana permanecieron dentro del programa de préstamos y no fueron rescatadas, no obstante el hecho de que los precios del mercado estuvieron por encima del 90% de la paridad.

8. Debemos concluir, pues, que la importación de lanas o tops no interfirieron con la comercialización normal de las lanas domésticas, sino que se trataría más bien del efecto causado por el aumento artificial de costo al productor que comienza en el mismo momento en que acude a la CCC por un préstamo.

9. Nos damos perfecta cuenta de que es éste un problema interno, pero cualesquiera decisiones que pudieran adoptarse tendrían tal repercusión sobre la industria productora de lana del mundo entero, inclusive la de este país, que nos parece oportuno adelantar una sugestión amistosa. Entendemos que si no hubiera sido por los costos de avaluación, almacenaje, etc., y otros gastos que se han ido acumulando, el productor hubiera tenido una oportunidad de vender directamente, ya al mismo precio a que lo hizo a la CCC o bien beneficiarse del aumento de precio por encima de los niveles de garantía, como ocurrió durante algunos meses. Pero, puesto que el aumento de precio por encima de los niveles de garantía, no le habría beneficiado, ya que únicamente habría servido para

absorber sus costos ADICIONALES (como resultado de haberse amparado en el programa de préstamos), son obvias las razones por las que el productor decidió que la CCC tomara posesión de su lana. Teniendo en cuenta esta circunstancia, el simple *adelanto* de dinero, por un porcentaje del precio de garantía, quizá pudiera resultar en una operación más flexible y menos costosa, tanto para el productor como para la CCC. De este modo, el productor dispondría de fondos que le permitirían sostenerse hasta que se produjera una mejora del mercado o un fortalecimiento de la demanda, sin verse comprometido por aumentos de costos (avaluación, almacenaje, etc.), que, en la actualidad, le privan de recibir el beneficio TOTAL de ciertos aumentos de precio por encima del nivel de garantía.

III. Análisis de la compra efectuada por la CCC bajo el programa de apoyo de 1952.

10. De acuerdo con la admisión del propio Departamento de Agricultura, con la sola excepción de los primeros cuatro a seis meses de la zafra lanera de 1952 (de abril hasta octubre) el mercado de precio en los Estados Unidos era igual o superior al nivel de garantía, para la mayoría de las lanas. Esto es especialmente cierto en cuanto a lanas finas y cruzas superiores, como se puede ver en la Tabla 16 (Documento Nº 1), preparado por el Departamento de Agricultura. ¿Por qué, entonces, las lanas domésticas no entraron a los canales comerciales? Según tratamos de explicar en el Capítulo II, los productores no podían ver la ventaja de cambiar la situación, luego de haber amparado sus lanas en el programa de préstamos, puesto que hubieran necesitado mucho más que el nivel de garantía para cubrir los gastos adicionales. Y en cuanto a la CCC, las disposiciones del propio programa de préstamo especificaban que el Gobierno no podía obtener la propiedad de la lana de 1952 hasta mayo de 1953. Por lo tanto, no es en virtud de las importaciones que hoy la CCC retiene cien millones de libras de lanas domésticas; más bien, es como resultado del régimen del préstamo, que impidió a los productores vender a través de canales comerciales aún por encima de los niveles de garantía y, hasta mayo de 1953, también impidió que la CCC pudiera satisfacer cualquier demanda proveniente del comercio lanero. Los compradores de lana en este país, por lo tanto, no tuvieron acceso al 50% de

la zafra doméstica de 1952 hasta mediados del año en curso, y no debiera sorprender, entonces, que tuviesen que acudir a lanas importadas para mantener sus actividades.

11. Un análisis más a fondo de los precios que aparecen en la Tabla 16 y un estudio de las compras de lana de la CCC bajo el programa de apoyo de 1952 (Tabla 6, Documento Nº 1), nos permite llegar a la conclusión de que una política más flexible tal como la imaginada en el párrafo 9, que hubiera permitido a los productores el beneficio pleno de cualquier aumento por encima del nivel de garantía (tal como ocurrió), habría hecho innecesario que todas las lanas finas y cruzas superiores se ampararan en el programa. Estas lanas, tal como se indica en la mencionada Tabla Nº 6, alcanzaron a 63,568,541 libras. En otras palabras, la cantidad de lana que por razones de precio (por debajo del nivel de garantía) tenían razón de ampararse en el programa, no debieran haber excedido 36,091,732 libras. Sin la interferencia del programa de préstamos, en la forma practicada, las lanas finas y cruzas superiores hubieran hallado salida hacia los canales comerciales normales al nivel de garantía o aún por encima de él; y, de ese modo, los stocks actuales de la CCC y el costo del programa serían mucho menores. En otras palabras, la misma cantidad de lana finas y cruza superiores pudieron haber sido vendidas normalmente al mismo precio pagado por la CCC a los productores (o más alto), sin el costo adicional para dichas lanas y los gastos de operación de la CCC.

12. Es necesario hacer una aclaración especial con respecto al Uruguay. Los precios para las lanas uruguayas mencionados en la tabla son absolutamente irreales. Esas cifras simplmente expresan los niveles a que Boston deseaba comprar. Esto está probado por el hecho de que las ventas efectivas de lanas uruguayas a este país durante ese período alcanzaron un volumen muy pequeño. Nuestras exportaciones de lana a los Estados Unidos durante 1952 alcanzaron a 18 millones de libras (aproximadamente) contra un promedio anual de 64 millones de libras (base limpia) para los años anteriores.

VI. El impacto de las fibras sintéticas.

13. Luego de leer la versión taquigráfica de las audiencias sorprende advertir que los productores americanos de lana sostienen que las fibras sintéticas no han causado impacto alguno sobre el uso de la lana. Para

aclarar este punto desearíamos referirnos a ciertas estadísticas sobre la materia, compiladas con datos publicados en el Suplemento de "Textile Organon", Agosto de 1953, Textile Economics Bureau, Inc., New York, N.Y.

Tabla N. 1

CONSUMO TOTAL EN FABRICA DE LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES

(Millones de Libras)

Año	*Total*	*Lana*	Fibras *Artificiales*	Fibras Artificiales *%del Total*
1937	838	533	305	36
1949	1.808	725	1.083	57
1950	2.157	874	1.283	60
1951	2.139	684	1.455	68
1949-51 Prom.	2.035	761	1.274	63
Cambio desde 1937	+ 143 %	+ 42 %	+ 317 %	

14. Creemos que las cifras precedentes hablan por sí mismas y ofrecen la respuesta exacta sobre la verdadera interferencia de las fibras sintéticas con la producción de artículos de lana (The Wool Situation, Abril 1953 — Bureau of Agricultural Economics — Derivado de informes del Bureau of the Census). Los productores de lana sostienen que ninguna fibra sintética, sin lana, era capaz de producir un buen paño; y aunque esta aseveración parece ser exacta, todavía queda en pié el hecho de que estos paños reducen el uso de la lana en la misma mdida en que contienen otras fibras. Las cifras siguientes, compiladas con datos obtenidos en el mismo número de "Textile Organon" mencionado en el párrafo 13, ofrecerán un cuadro exacto del problema específicamente relacionado con la producción de ropa, que es el segmento de la industria textil más directamente preocupado con la presente investigación.

Tabla Nº. 2

CONSUMO DE LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES
PARA ROPA EN GENERAL

(Millones de libras)

Año	*Total*	*Lana*	*Fibras Artificiales*	*Fibras Artificiales %del Total*
1937	536	319	217	40.6
1949	878	388	490	56
1950	922	393	529	57
1951	892	354	538	60
1949-51 Prom.	898	379	519	57.8
Cambio desde 1937	+ 68 %	+ 19 %	+ 139 %	

15. Para un análisis más detallado, hemos descompuesto la Tabla Nº. 2 en ropa de hombres, de mujeres y de niños.

Tabla Nº. 3

CONSUMO DE LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES
PARA ROPA DE HOMBRES Y JOVENES

(Millones de Libras)

Año	*Total*	*Lana*	*Fibras Artificiales*	*Fibras Artificiales %del Total*
1937	244	210	34	14
1949	307	197	110	36
1950	355	208	147	41
1951	342	197	145	42
1949-51 Prom.	335	201	134	40
Cambio desde 1937	+ 37 %	— 4 %	+ 294 %	

Tabla Nº. 4

CONSUMO DE LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES
PARA ROPA DE SEÑORAS Y SEÑORITAS

(Millones de libras)

Año	*Total*	*Lana*	*Fibras Artificiales*	*Fibras Artificiales %del Total*
1937	262	90	172	66
1949	515	156	359	70
1950	509	153	356	70
1951	491	127	364	74
1949-51 Prom	505	145	360	71
Cambio desde 1937	+ 93 %	+ 61 %	+ 109 %	

Tabla Nº. 5

CONSUMO DE LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES
PARA ROPA DE NIÑOS

(Milones de libras)

Año	*Total*	*Lana*	*Fibras Artificiales*	*Fibras Artificiales %del Total*
1937	30	19	11	37
1949	56	35	21	37
1950	58	32	26	45
1951	59	30	29	49
1949-51 Promed.	58	33	25	43
Cambio desde 1937	+ 93 %	+ 78 %	+ 127 %	

16. Aún en aquellos casos en que el consumo aumentó para ambas fibras, el porcentaje de incremento para las fibras artificiales fué mayor que el experimentado por la lana. Debemos llegar a la siguiente conclusión definitiva: a pesar de que el mercado de ropa para el período 1949

51 fué un 68% mayor que el de 1937 (Tabla Nº. 2), el consumo de lana aumentó 19 % únicamente, contra un 139 % para los sintéticos. En otras palabras, es claro que los sintéticos están sustrayendo a la lana una enorme porción del aumento en la demanda. En el período más inmediato de 1949-51, el consumo anual de vestimentas no experimentó fluctuaciones violentas —por lo tanto, durante ese período, ni siquiera ha existido la excusa de que el mayor uso de fibras artificiales fué posible debido a un aumento en el uso de vestimentas. En otras palabras, en los últimos años el aumento en el uso de las fibras sintéticas fué hecho a expensas directas de la lana (mientras el uso de lana se redujo, el de las fibras sintéticas aumentó). Pero la situación es particularmente seria en el caso de la ropa para hombres que ha constituído siempre la porción más importante en la división de vestimentas. Aquí el impacto de los sintéticos ha sido de tal fuerza que hoy se consume menos lana que hace 15 años atrás. En efecto, el promedio de consumo para 1949'51 es 4.3% menor que el de 1937 (Tabla Nº. 3).

17. Otro ítem de importancia que fué puesto de manifiesto durante las audiencias es la pérdida casi total de la industria de tapizados para automóviles en lo que se refiere al uso de la lana. Los avances de las fibras sintéticas en otros campos tales como los usos domésticas e industriales se podrán apreciar en las siguientes tablas:

Tabla Nº. 6

CONSUMO DE LANA Y FIBRAS SINTETICAS
PARA USOS DOMESTICOS

(Millones de libras)

Año	*Total*	*Lana*	*Fibras Artificiales*	*Fibras Artificiales %del Total*
1937	191	162	29	15
1949	314	219	95	30
1950	392	264	128	33
1951	296	138	158	53
1949-51 Promed.	334	207	127	38
Cambio desde 1937	+ 75 %	+ 28 %	+ 338 %	

Tabla Nº. 7

CONSUMO DE LANA Y FIBRAS SINTETICAS
PARA USOS INDUSTRIALES

(Millones de libras)

Año	*Total*	*Lana*	*Fibras Artificiales*	*Fibras Artificiales %del Total*
1937	64	50	14	22
1949	357	52	305	85
1950	407	60	347	85
1951	483	57	426	88
1949-51 Promed.	416	56	360	87
Cambio desde 1937	+ 550 %	+ 12 %	+ 2.470 %	

18. Es evidente que la más seria situación para la industria de la lana proviene de las fibras sintéticas. Creíamos que este punto no ofrecería ningún desacuerdo. Sorprende, por lo tanto, que los productores estadounidenses de lana no vean el peligro y por lo tanto creímos necesario extendernos sobre este problema. En realidad, las fibras sintéticas han excedido ya el punto de simple amenaza: han invadido ya lo que constituía antes el dominio de las lanas y se han establecido sólidamente, al punto de que no será posible desalojarlas de sus presentes posiciones. De ahora en adelante es cuestión de saber si la lana podrá resistir nuevas intrusiones o si continuará perdiendo terreno, y a qué ritmo. Cerrar los ojos a esta realidad puede llevar a una política de peligrosa laxitud que derivará en una situación de la que quizá sea imposible escapar más adelante. Estamos seguros de que la Comisión Arancelaria no dejará de comprender donde radica la verdadera interferencia con la lana. Hace poco, en julio de 1953, esta misma interferencia fué debidamente reconocida: una solicitud para aumentar los derechos sobre maquinarias para el cardado de algodón y repuestos fué rechazada por esta misma Comisión luego de advertir que la situación había sido creada por la sustitución de hilados de algodón por hilados de filamento sintético en la fabricación de telas para cubiertas.

V. LOS GRAVAMENES Y CUOTAS PROPUESTOS

19. Con relación a la zafra lanera de 1953, es evidente que no po-

día existir fundamento alguno para adoptar una medida. Aún el mismo Departamento de Agricultura claramente especificó que su solicitud se debía al hecho de que la CCC retiene 100 millones de libras de lana del programa de 1951 y 1952. Cualquier otra posición sería prácticamente indefendible, tomando en cuenta que ya el 70% de la zafra de 1953 ha sido colocada a través de los canales normales. Esto alcanza a unos 161 millones de libras, lo que deja un saldo sin vender de 69 millones de libras para ser colocadas en los seis meses de que todavía se dispone hasta el fin del actual período de comercialización. Se ha expresado que esos 161 millones de libras fueron vendidos durante los dos últimos meses; no debiera existir duda alguna, pues, con las condiciones a que se hace referencia en el párrafo 3, de alcanzar la liquidación ordenada de casi una tercera parte de esa cantidad de lana, en el triple del plazo.

20. Ahora, si los 100 millones de libras de lana en manos de la CCC fuesen agregados al saldo sin vender de la zafra de 1953, tendríamos un total de 169 millones de libras, una cantidad similar a la vendida en los últimos *dos* meses; no obstante, se dispone todavía de *seis* meses más para liquidar tales stocks. Además, creemos que es importante recordar que habrán de transcurrir por lo menos cuatro meses antes de que cualquiera de las lanas de las zafras actuales del hemisferio austral lleguen a los Estados Unidos; y sin embargo, el total de 169 millones de libras de lana (stocks de la CCC más la porción sin vender de la zafra de 1953), con un equivalente de 75 millones de libras base limpia, representa menos de 2.5 meses de abastecimiento de las fábricas al ritmo actual de consumo de 32 millones de libras limpias por mes.

21. En consecuencia, aún tomando en cuenta la lana de la CCC, mediante ventas graduales se podría lograr la liquidación total y ordenada de los stocks en el período de seis meses que resta para completar la zafra 1953, —todo ello sin crear indebida confusión o tensión en el mercado, el que sea el más alto. En nuestra opinión, lo único que [illegible] de venta de sus stocks a 103% del valor de tasación o el valor del mercado, cualquiera sea el más alto. En nuestra opinión, lo único que ahora haría falta es un programa de ofertas graduales para evitar el impacto de la totalidad de los 100 millones de libras sobre el mercado si se ofrecieran todas a un tiempo.

22. Desde un punto de vista de precios, y teniendo en cuenta la zafra de 1953 exclusivamente[a] no creemos que sea necesaria medida alguna, puesto que todo indica que la comercialización de toda la lana a no menos del nivel de garantía se logrará fácilmente. Puesto que esto es el máximo que el programa de apoyo autoriza a ofrecer de acuerdo con la

Ley de Ajuste Agrícola, no creemos, pues, exista interferencia alguna que impida que dicho nivel sea alcanzado sin recurrir al programa de préstamos y, consecuentemente, no podemos atribuir ningún efecto perjudicial a la importación de las lanas que es necesaria para cubrir la gran diferencia entre la demanda de lana en los Estados Unidos y su producción nacional.

23. Si la preocupación se debe a la lana adquirida por la CCC de acuerdo con el programa de préstamos de 1952, nos enfrentamos entonces a la cuestión de resolver el problema particular de la Commodity Credit Corporation y nó el del productor. Desde este ángulo, no podemos percibir cómo plan alguno para ayudar a la CCC a deshacerse de sus stocks relativamente pequeños, habrá de ayudar para alcanzar la producción de 360 millones de lana que es la meta deseada por el Congreso de los Estados Unidos, especialmente cuando para lograr esa aspiración faltarían todavía 130 millones de libras.

24. Durante las audiencias se expresó seria preocupación respect de la situación del contribuyente de los Estados Unidos. Es por lo tant muy extraño que dicha preocupación se haya materializado en un pe dido para aumentar en 7 centavos por libra (base limpia) el precio d todas las lanas, tanto domésticas como extranjeras, que se consuman e este país durante la presente zafra. La Tabla Nº. 2, Documento Nº. 1 del Departamento de Agricultura estima el consumo de las fábricas pa ra 1953 en 362 millones de libras de lana. Un gravamen de 7 centavo sobre este volumen determinará un costo adicional total de US$ 25.3 m llones. Si aplicamos esta cantidad a los 100 millones de libras de lan que retiene la CCC, —lana que parece haber constituído el factor prin cipal para justificar el pedido de un derecho adicional,— entonces e ciudadano de los Estados Unidos estaría haciendo una contribución adi cional de 25.3 centavos de dólar por cada libra de ese stock de lan (58 centavos base limpia) que la CCC desea liquidar.

25. Naturalmente, idénticos comentarios, y por supuesto con má firmeza, nos sugeriría la solicitud específica formulada por los produc tores, el día final de las audiencias, para obtener un gravamen adiciona de 12 centavos por libra limpia de lana importada. Los mismos cálculo aritméticos utilizados en el párrafo 24 nos demostrarían que el pedid de los productores habría de significar para el contribuyente de este paí un pago adicional de 99 centavos por dólar por cada libra de lana (bas lavada) de la CCC.

26. Además, no estamos muy seguros de que la presente investig ción tenga como propósito informar sobre la lana del programa de 195

programa que terminó el 30 de abril de 1953. Las lanas de la CCC corresponden al programa de 1952. Con respecto a la Investigación Nº. 5 cuyas audiencias tuvieron lugar en setiembre/octubre de 1952, el Presidente Eisenhower expresó lo siguiente al dirigirse al presidente de la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos: "El programa del Departamento de Agricultura involucrado en esta investigación correspondía al año que, luego de la extensión efectuada, terminó el 30 de abril de 1953. Habiendo concluído ya el año correspondiente a este programa, un informe de la Comisión Arancelaria a esta altura no llevaría ningún propósito útil *con relación al programa del presente año*". (Subrayado por nuestra cuenta).

27. Varias fueron las objeciones formuladas por diversos participantes en la investigación, con respecto al establecimiento de cuotas. Tal sistema, para un producto con miles de tipos y comercializado en su mayor parte por medio de remates públicos, dará lugar a una presión ascendente artificial sobre los niveles de precios, en la lucha que habrá de producirse para lograr las lanas para cubrir las cuotas y, más que ciertamente, creará las mismas condiciones nocivas para el mercado, que se presentaron inmediatamente después de la iniciación de las hostilidades en Corea. cuando los compradores del resto del mundo, —es decir, las mismas condiciones que provocaron la prolongada situación de estancamiento de la industria textil de lana en el mundo entero, hasta hace muy poco.

VI. LAS PERDIDAS DE PROGRAMAS PREVIOS DE LA CCC PARA LA LANA

28. Se ha mencionado que la CCC experimentó pesadas pérdidas en el cumplimiento de un programa de apoyo de precio pra la lana. Creemos que esas pérdidas son el resultado de otros factores. Examinemos la forma en que se cumplió el programa de compra de lana en los años 43 al 47, el período de mayor actividad lanera de la CCC.

29. La primera aplicación positiva del programa para lanas tuvo lugar durante los años de guerra 1943-44-45. Según lo expresa el Departamento de Agricultura, por razones de seguridad y como una medida de emergencia justificada por las condiciones de guerra, el Gobierno decidió adquirir de inmediato toda la lana producida en el país. Más bien que un programa de apoyo de precio, esta medida debe ser reconocida como una de las muchas decisiones de emergencia promovidas por la guerra a fin de asegurar los suministros de materiales necesarios. La ope-

ración fué cumplida bajo el programa agrícola porque a través de la CCC ya se disponía del mecanismo necesario con motivo de otros productos.

30. Es importante recordar que los precios pagados a los productores no fueron el de garantía ni siquiera el de paridad, sino los precios máximos de la Oficina de Administración de Precios (OPA), en otras palabras, los precios máximos permitidos para las transacciones comerciales normales. En los años 1943, 1944 y 1945, el nivel de apoyo fué, respectivamente, 141 %, 135 % y 132 % de la paridad anunciada. El programa, a los precios de la OPA, continó por dos años más hasta abril de 1947, de acuerdo a una medida especial del Congreso. Estas compras a altos precios, precios máximos de la OPA (y nó a los niveles de garantía), quizá expliquen mucho mejor que los efectos del deterioro, envejecimiento, polilla, incendio, etc., las pérdidas experimentadas por la CCC en el programa de lanas. Vale la pena señalar que de las compras realizadas por la CCC en los tres años de guerra, solamente el 50% fué liquidado durante ese mismo período, quedando así una acumulación de unos 450 millones de libras en manos de la CCC al terminar la emergencia bélica.

31. La siguiente aclaración es muy importante: el grueso de las compras de lana de la CCC que se realizó durante los años 1943-47, el período de mayor actividad de la CCC en operaciones laneras, de ser definitivamente caracterizado como una operación de tiempo de guerra estrictamente, ordenada por el Gobierno bajo las circunstancias especiales entonces vigentes, y nó como un programa de apoyo de precios en el verdadero sentido. La porción del programa de compras de lana de la CCC correspondiente al período de emergencia abarcó 1.455 millones de libras, peso efectivo, o sea 90% del programa total desde 1943 hasta 1950 El costo del programa total fué a razón de US$ 0.056 por libra para todo el período, una cifra muy baja si se tiene en cuenta que se trataba básicamente de una operación de emergencia de guerra. Por lo tanto, los antecedentes no ofrecen asidero para denotar temor acerca del costo elevado de un programa estrictamente agrícola de apoyo de precio, por lo menos en lo que se refiere a la lana.

VII. CARNE VERSUS LANA

32. La profunda preocupación expresada durante las audiencias acerca de la caída de precios en la carne de cordero, demuestra, más que en cualquier otro momento anterior, que la industria ovina en este país

está orientada básicamente hacia la producción de carne más bien que a la producción lanar. Esto es comprensible porque el ingreso procedente de la carne es proporcionalmente más elevado que el ingreso procedente de la lana; esto es cierto en cualquier parte del mundo, inclusive en el Uruguay; sólo que en el Uruguay se estima que la lana es la primera línea de exportación y por lo tanto allí se limitan naturalmente las actividades de faena a fin de asegurar un aumento constante de nuestra población ovina. Por ejemplo, en el Uruguay, con una población ovina consistente en 24.3 millones de cabezas, solamente se faena anualmente el 10%.

33. Estados Unidos es el país con la más elevada matanza de corderos, en relación a la población ovina total. Con cifras contenidas en la edición de enero-febrero 1953 de "The Livestock and Meat Situation", Bureau of Agricultural Economics, se ha preparado la siguiente tabla que indica el total de la población ovina de los Estados Unidos, matanza, y porcentaje de la matanza.

Tabla Nº. 8

CANTIDAD DE OVEJAS Y CORDEROS EN LAS ESTANCIAS AMERICANAS Y TOTAL DE MATANZA

1939 - 1952

Año	*Disponible Enero 1* *Millar de cabezas*	*Matanza de Ovejas y Corderos* *Millar de cabezas*	*Porcentaje*
1939	51,348	21,614	42
1940	52,107	21,571	41
1941	53,920	22,309	41
1942	56,213	25,585	45
1943	55,150	27,073	49
1944	50,782	25,355	50
1945	46,520	24,639	53
1946	42,362	22,788	54
1947	37,498	18,706	50
1948	34,337	17,371	51
1949	30,943	13,780	44
1950	29,826	13,244	44
1951	30,635	11,418	37
1952	32,088	14,300 (est.)	45

34. Con ese porcentaje de matanza, más elevado aún que el que se practica en Nueva Zelandia (país de gran actividad en el suministro de carne de cordero para el consumo local y para la exportación) poco debe sorprender que la población ovina de los Estados Unidos continúe en declinación. En realidad, un programa para aumentar la lana esquilada no podría ser logrado si la matanza de las ovejas y corderos está dictada por las demandas por carne siempre crecientes de la población, o si la satisfacción de las demandas no es regulada mediante el mantenimiento de una relación segura y adecuada entre el nacimiento de corderos y las matanzas. La actividad de perros y animales salvajes ha contribuído, también, a pérdidas desusadamente elevadas. Factores tales como la reducción de las áreas de pastoreo en los montes nacionales, la escasez de mano de obra experimentada, la pobre condición de las pasturas, y, finalmente, los ingresos más elevados de otras actividaes ganaderas, también son responsables por la reducción del número de ovejas.

35. Estas deficientes condiciones de operación de la industria ovina de los Estados Unidos, que es la razón básica de la situación actual, han sido plenamente expuestas en estudios especiales realizados por el Departamento de Agricultura. Los elevados precios por la carne vacuna, que otorga un precio comparativamente alto para los corderos, también ha contribuído en gran medida al alto volumen de matanzas a que hace referencia la Tabla Nº 8 de este memorandum. En la Tabla Nº 9, que sigue, preparada con cifras tomadas de "The Livestock and Meat Situation", enero-febrero 1952, es posible dterminar que el precio para los corderos ha estado unido al precio para la carne vacuna; rogamos igualmente tomar nota del porcentaje de paridad que prevaleció durante el correr de los años para los precios de carne ovina, otro factor que, por fuerza, ha debido tener influencia en la constante reducción de las majadas.

TABLA Nº 9

PRECIO POR CIEN LIBRAS DE ANIMALES DE CARNE, RECIBIDO POR LOS GANADEROS

(1939-1950)

Año	*Ganado Vacuno*	*Terneros*	*Porcinos*	*Corderos*	Porcentaje de paridad para *corderos*
1939	7.13	8.40	6.31	7.77	108
1940	7.48	8.85	5.42	8.10	111
1941	8.75	10.40	9.14	9.46	123
1942	10.60	12.40	13.10	11.50	132
1943	12.00	13.60	13.80	13.10	139
1944	11.00	12.70	13.10	12.70	129
1945	12.20	13.30	14.10	13.20	131
1946	14.40	15.10	17.30	15.40	137
1947	18.50	20.30	24.20	20.40	152
1948	22.40	24.40	23.30	22.70	156
1949	19.90	23.30	18.30	22.70	159
1950	23.10	26.30	18.20	24.70	129
1951	28.90	32.60	20.20	31.20	144

36. Con la reciente caída de precios experimentada por la carne vacuna, los corderos también han bajado, Esto podría ser un factor poderoso en la demanda de los productores de lana en favor de un arancel adicional sobre la lana importada, como un medio de aumentar sus ingresos en la lana doméstica y compensar así cualquier pérdida o reducción de sus ingresos como consecuencia de los menores precios de la carne. Pero, ciertamente, ello es algo que excede los propósitos del programa de apoyo de precio para la lana de acuerdo con la Ley de Ajuste Agrícola. Estamos inclinados a convenir con los productores estadounidenses que la industria lanera de este país necesita ser fortalecida, a fin de producir en forma más económica; pero tal propósito no podría ser alcanzado mediante la aplicación de un gravamen que haga menos oneroso el programa de préstamos sobre los 100 millones de libras de lana; tal propósito estaría mejor atendido en un programa más amplio que

"...no sólo analice los factores retardantes que actúan hoy con respecto a la producción lanera de los Estados Unidos, sino también que formule soluciones constructivas, en forma de promover el mejor desarrollo de una industria lanar saludable y próspera, y al mismo tiempo permita un comercio exterior creciente". Así lo recomendó el Presidente Eisenhower en su carta de julio 9 de 1953 dirigida al Secretario de Agricultura

INICIATIVAS Y REALIZACIONES DE CARACTER ECONOMICO Y SOCIAL

EL CONSEJO DE ECONOMIA AGRARIA

Proyecto del Diputado Dr. Salvador García Pintos.

Artículo 1º. — Créase el Consejo de Economía Agraria, de carácter honorario y consultivo, sobre todo lo que se relacione con la economía agraria del país.

Art. 2º — Entiéndese por economía agraria el conjunto de factores que condicionan la racional explotación del agro, la industrialización y comercialización de sus productos, la conservación del suelo y de su fecundidad, y el régimen jurídico de la tenencia de la tierra y de su distribución más adecuada a las conveniencias sociales.

Art. 3º. — Son cometidos del Consejo de Economía Agraria:

a) El estudio, planificación y orientación de nuestra economía agraria.
b) El estudio de los problemas típicos de producción y su enlace con las industrias de trasformación.
c) El estudio del equilibrio adecuado entre las distintas formas de producción en relación con la realidad ecológica del país, la aptitud productiva de nuestro suelo, los costos de la producción y las posibilidades del mercado interno y exterior.
d) El estudio de la influencia que los métodos de trabajo, la forma de comercialización, los factores sociales y el régimen de tenencia de la tierra, tienen sobre nuestra economía agraria.
e) El estudio de la influencia que las medidas del Gobierno, por sus decretos o leyes, han tenido o tendrían sobre la evolución de la economía agraria.

Art. 4º — El Consejo de Economía Agraria se compondrá de 17 miembros con sus respectivos suplentes, en la siguiente forma:

Uno designado por el Banco de la República.
" " " " Instituto N. de Colonización.
" " " la Facultad de Agronomía.
" " " " Facultad de Ciencias Económicas y de Administr.
" " " " Federación Rural.
" " " " Asociación Rural.
" " " " Liga Federal de Acción Ruralista.
" " " " Comisión Nal. de F. Rural.
" " " " Comisión de S. y Contralor de Precios.
" " " " Cámara M. de Productos del País.
" " " " Cámara de Industrias.

El Director General de la Dirección de Agronomía.
El Director General de la Dirección de Ganadería.
Uno por la Federación de Sindicatos Cristianos Agrícolas.
Tres elegidos por el Poder Ejecutivo entre personas de versación notoria en problemas económico-rurales.

Art. 5º — Los miembros del Consejo de Economía Agraria durarán cuatro años en sus funciones pudiendo ser reelegidos. Ellos continuarán en sus cargos hasta que los nuevos titulares hayan sido designados, correspondiendo al Ministerio de Ganadería y Agricultura la convocación de los mismos. Si dentro de los 30 días de esta convocación las instituciones privadas que deben designar miembros para la integración del Consejo no lo hubieran hecho, el Poder Ejecutivo los designará por su cuenta eligiéndolos entre las personas pertenecientes a las mismas.

Art. 6º — El Consejo de Economía Agraria designará de su seno un presidente, un vicepresidente y un secretario. El presidente tendrá facultad de decidir las votaciones empatadas.

Dentro de los 60 días de su instalación por el Ministerio de Ganadería y Agricultura, el Consejo dictará su propio reglamento. Funcionará en la sede que le destine el Ministerio de Ganadería y Agricultura, el que lo proveerá de todos los elementos necesarios para su funcionamiento. El Consejo sesionará por lo menos dos veces por mes, excepto en período de receso parlamentario, en que lo hará las veces que juzgue conveniente.

Art. 7º — Los organismos públicos quedan obligados a suministrar al Consejo de Economía Agraria todos los informes que necesite para sus estudios.

Art. 8º — El Consejo de Economía Agraria podrá nombrar Comisiones especiales e integrarlas con personal de su seno y ajenas al mismo, sobre determinados rubros de la Economía Agraria, como Comisión de Carnes, Comisión de Lanas, Comisión de Cereales, Comisión de Oleaginosos. Estas Comisiones, sin perjuicio de otras funciones que quiera atribuirles el Poder Ejecutivo, tendrán el mismo cometido de estudio y asesoramiento que el Consejo.

Art. 9º — El Consejo organizará cada dos años un Congreso de Economía Agraria, con participación de instituciones públicas y privadas vinculadas a esa misma economía. Sus conclusiones serán publicadas en el órgano informativo del Ministerio de Ganadería y Agricultura.

Art. 10º — Excepto en caso de disposiciones de urgencia, tanto el Poder Ejecutivo como el Legislativo darán conocimiento al Consejo de Economía Agraria de los decretos o leyes, relacionados con la economía agraria del país, que se propongan emitir. El Consejo, a simple título de asesoramiento, les comunicará por escrito el juicio que aquellos le merezcan, dentro de los 20 días de su conocimiento.

Art. 11º — El dictamen del Consejo, haya sido o no tomado en cuenta por el Poder Ejecutivo o Legislativo, será publicado en el "Diario Oficial", y acompañará todo mensaje del Poder Ejecutivo o informe de Comisiones parlamentarias sobre proyectos relacionados con la economía agraria.

Art. 12º — Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, el Consejo podrá hacer uso de la facultad que le confiere la Constitución (artículo 232) de hacerse presente, por uno o más de sus miembros, en las Comisiones legislativas para sostener sus puntos de vista sobre proyectos en estudio relacionados con la economía agraria.

Art. 13º — Independientemente del juicio emitido sobre disposiciones proyectadas por el Poder Ejecutivo o Legislativo, el Consejo puede sugerir a cualquiera de estos Poderes, medidas legislativas y ordenamiento de la economía agraria del país.

Art. 14º — El Poder Ejecutivo reglamentará la presente ley. — *Salvador García Pintos,* Representante por Montevideo.

ADMINISTRACION DE LAS OBRAS SANITARIAS DEL ESTADO

Ley que crea el servicio descentralizado.

Poder Legislativo.

El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay, reunidos en Asamblea General,

DECRETAN:

I. — *Creación y organización.*

Artículo 1º Créase, como servicio descentralizado del Ministerio de Obras Públicas, la 'Administración de las Obras Sanitarias del Estado", con los fines y atribuciones que por esta ley se especifican. Dicho organismo tendrá su domicilio legal en Montevideo, será persona jurídica y podrá denominarse bajo la sigla "O. S. E.".

II. — *Cometidos y facultades.*

Artículo 2º La Administración de las Obras Sanitarias del Estado, tendrá los siguientes cometidos y facultades:

A) La prestación del servicio de agua potable en todo el territorio de la República.

B) La prestación del servicio de alcantarillado en todo el territorio de la República, excepto en el Departamento de Montevideo.

C) Celebrar convenios con los Gobiernos Municipales y/o Comisiones Vecinales para realizar obras de alcantarillado o abastecimiento de agua potable de interés local, mediante contribución de las partes, con aprobación previa del Poder Ejecutivo.

D) El estudio, la construcción y la conservación de todas las obras des-

tinadas a los servicios que se le cometen. La iniciativa respecto a nuevos planes de obras sanitarias y de aguas corrientes, corresponderá al Poder Ejecutivo por intermedio del Ministerio de Obras Públicas, sin perjuicio de los estudios que pueda realizar el Organismo que por esta ley se crea, y de las ampliaciones de servicios que conceptúe necesarias.

E) El contralor higiénico de todos los cursos de agua que utilice directo o indirectamente para la prestación de sus servicios.

Con el mismo fin será parte necesaria en todas las gestiones que se tramiten ante la Administración Pública para el aprovechamiento de cursos de agua de uso público.

Ningún particular podrá hacer un aprovechamiento de tal naturaleza, ni continuarlo si ya lo tuviera, sin la previa autorización del Poder Ejecutivo.

Art. 3º La prestación del servicio de obras sanitarias, y los cometidos del Organismo, deberán hacerse con una orientación fundamentalmente higiénica, anteponiéndose las razones de orden social a las de orden económico.

Art. 4c Decláranse de utilidad pública y comprendidos en el artículo 4º de la ley N 3.958, de 28 de marzo de 1912, y sus modificaciones, los bienes necesarios para la realización de los fines que se cometen al Ente que se crea, quedando por tanto sujetos a expropiación. Asimismo, quedan gravados con servidumbre de estudio, paso, búsqueda, extracción y depósito de materiales, pastoreo, ocupación temporaria con campamentos de trabajo, desagües superficiales o subterráneos e instalación de cañerías de agua corriente, toda las propiedades del país, en las condiciones establecidas en las leyes vigentes.

III. — *Capital, beneficios, fondo de reserva y fondo de mejoramiento.*

Artículo 5º Constituye el capital original del Organismo que se crea, el patrimonio que se adquirió a la Compañía de Aguas Corrientes Limitada. (The Montevideo Water Works Limited), en virtud del Convenio de compraventa de fecha 3 de diciembre de 1948, y todos los bienes afectados por la Dirección de Saneamiento del Ministerio de Obras Públicas a la explotación de agua potable y alcantarillado en la República. El Directorio se hará cargo bajo inventario y tasación de estos patrimonios, y procederá a su fusión.

Art. 6º La Administración de las Obras Sanitarias del Estado, se hará cargo de todos los servicios de las deudas emitidas en los distintos planes de saneamiento y de aprovechamiento de agua potable, y de las que se emitan en el futuro.

Art. 7º Los beneficios que se obtengan en la explotación de los servicios se destinarán en primer término, al reintegro a Rentas Generales, de la amortización prevista en el inciso 2º del artículo 5º de la ley N.o 11.357, de 19 de octubre de 1949, de aprobación del Convenio de compra y a las erogaciones por servicios de deudas previstas en el artículo anterior, y el excedente será distribuído en la forma siguiente:

A) El 20 % a fondo de reserva.
B) El 20 % se repartirá entre los empleados y obreros del Organismo, en forma proporcional al producto de la antigüedad por el puntaje.
C) El 40 % a fondo de mejoramiento de las instalaciones y del material.
D) El 20 % para construcción de viviendas económicas para el personal.

Si se produjeran déficits en la explotación del servicio, serán solventados mediante adelantos efectuados por Rentas Generales, con cargo a oportuno reintegro con los recursos que al efecto se establezcan por ley, salvo que existieran fondos de reserva, en cuyo caso éstos concurrirán en primer término a cubrirlos hasta donde alcancen.

Al finalizar cada ejercicio económico, el Poder Ejecutivo, a requerimiento del Ente, dispondrá lo que corresponde para que Rentas Generales haga efectivo los adelantos necesarios para cubrir los déficits que hubiere, dando cuenta el Poder Ejecutivo, a efectos informativos, a la Asamblea General.

IV. — *De las autoridades.*

Artículo 8º La Dirección y Administración del Organismo que se crea, estará a cargo de un Directorio compuesto de cinco miembros rentados elegidos por el Poder Ejecutivo, con arreglo al artículo 187 de la Constitución.

Art. 9º La remuneración del primer Directorio será: Presidente y Vicepresidente en ejercicio de la Presidencia, $ 1.500.00 mensuales; la de los Vocales, incluso el Vicepresidente, $ 1.100.00 mensuales.

Art. 10. Al Presidente, o al Vicepresidente, en su caso, le corresponde:

A) Ejecutar las resoluciones del Directorio.

B) Tomar medidas urgentes cuando fueren necesarias, dando cuenta al Directorio en la primera sesión y estándose a lo que éste resuelva.
C) Presidir las sesiones del Directorio y representar a la Institución.
D) Firmar con el miembro del Directorio o con el funcionario que éste designare, todos los actos y contratos en que intervenga el Instituto.

Art. 11. Corresponde al Directorio:

A) Administrar el patrimonio del Organismo.
B) Fijar las tarifas generales de sus servicios con la aprobación del Poder Ejecutivo.
C) Fiscalizar y vigilar todos los servicios y dictar las normas y reglamentos necesarios.
D) Ejercer la potestad disciplinaria sobre todo el personal.
E) Proyectar el presupuesto del Instituto, el que será elevado al Poder Ejecutivo a los efectos de lo dispuesto en el artículo 221 de la Constitución, y con el dictamen previo del Tribunal de Cuentas.
F) Proponer al Poder Ejecutivo, en el momento que resulte necesario, las designaciones, promociones y cesantías del personal presupuestado del Organismo, de acuerdo a las normas que establece la presente ley.
G) Resolver las demás cuestiones que el Presidente o cualquiera de sus miembros someta a su consulta o a su decisión.

Art. 12. El quórum para sesionar el Directorio será de tres miembros y su resoluciones serán adoptadas por simple mayoría de votos, salvo en los casos en que esta ley o el Reglamento General disponga un determinado número de votos para resolver.

Art. 13. El Directorio depositará en el Banco de la República, en cuenta corriente, los fondos que recaude y, con la conformidad de cuatro miembros, podrá girar en descubierto, afectando el crédito de la cuenta "Tesoro Nacional", hasta la suma de tres millones de pesos ($3.000.000.00), dando cuenta al Poder Ejecutivo.

Art. 14. Los miembros del Directorio son personal y solidariamente responsables de las resoluciones votadas en oposición a la ley o por inconveniencia de la gestión. A tales efectos, el Directorio remitirá semanalmente, al Ministerio de Obras Públicas, testimonio de las actas de sus deliberaciones y copias de sus resoluciones.

Quedan dispensados de esta responsabilidad:

A) Los ausentes de la sesión en que se adoptó la resolución y que tam-

poco hubieran estado presentes cuando se leyó el acta de aquella sesión.

B) Los que hubieran hecho constar en acta su disentimiento y el fundamento que lo motivó. Cuando este pedido de constancia se produzca, el Presidente del Directorio estará obligado a dar cuenta del hecho dentro de las veinticuatro horas, al Poder Ejecutivo, remitiéndole testimonio del acta respectiva.

V. — *Del personal.*

Art. 15. El ingreso de todo el personal técnico, semitécnico y administrativo se hará siempre por la última categoría del escalafón correspondiente y por concurso de oposición, con las únicas excepciones de los cargos de Gerente General, Secretarios y Asesores Técnicos del Directorio.

Art. 16. El Directorio establecerá una clasificación de oficios del personal obrero especializado de su Dependencia, de acuerdo con la que serán registrados todos los artesanos que soliciten trabajo en las obras, talleres o servicios de la Administración de las Obras Sanitarias del Estado.

A los efectos de la inscripción en este registro, los artesanos deberán justificar la calidad de tales (oficiales, medio oficiales de los distintos oficios), mediante una prueba práctica, que rendirán ante un tribunal, de acuerdo con la reglamentación que al respecto dictará el primer Directorio dentro del plazo de sesenta días de su instalación.

Cada vez que la Administración de las Obras Sanitarias del Estado necesite tomar obreros especializados, solicitará a la Comisión Distribuidora de Trabajo que corresponda, integrada por un Delegado de la Comisión Asesora de Empleados y Obreros, que proceda a sortear del registro antes referido, con las formalidades que establece la ley número 10.459, de 14 de diciembre de 1943, el número de obreros especializados qu requiera.

Art. 17. El personal obrero no especializado y el personal de servicio ingresarán por sorteo, de un registro cuyos aspirantes llenarán las condiciones previstas en los apartados A), B) y C), del artículo 19. Dicho sorteo lo efectuará la Comisión Distribuidora de Trabajo integrada con un Delegado de la Comisión Asesora de Empleados y Obreros.

Art. 18. Para ser designado aprendiz, tendrán preferencia los que están cumpliendo cursos de oficios en la Universidad del Trabajo, o los hijos de obreros de la Institución, llenándose además los requisitos establecidos en los apartados B) y C) del artículo 19.

Art. 19. El Directorio reglamentará, dentro de los sesenta días siguien-

tes a su instalación, los requisitos a llenarse en los llamados a concursos de oposición para los cargos a proveerse, para lo cual deberán exigirse, además, las siguientes condiciones:

A) Haber dado cumplimiento a lo dispuesto en la ley de Instrucción Militar Nº 9.943, de fecha 20 de julio de 1940.
B) Poseer actitud física y moral demostrada, respectivamente por el Carnet de Salud y por la certificación de su conducta por dos ciudadanos de reconocida solvencia moral.
C) Comprobar sus convicciones democráticas en la forma establecida en el inciso anterior.

Para el ingreso a los cargos técnicos se exigirán los títulos expedidos por las Facultades que integran la Universidad de la República.

Unicamente se considerarán cargos técnicos los que por la propia índole de la función — de acuerdo a las leyes y reglamentaciones que rigen en la materia — necesariamente deben ser desempeñados por profesionales.

El Directorio podrá realizar la designación directa de técnicos, en los casos en que no hubiere inscriptos en el llamado a aspirantes a concurso.

Para los cargos semitécnicos y para los obreros especializados regirán las condiciones de los incisos A), B) y C).

Art. 20. El llamado a concurso debe tener la suficiente publicidad. Los aspirantes sólo podrán ser rechazados por resolución fundada, en virtud de no poseer algunas de las condiciones exigidas por el artículo anterior. Ese rechazo, debe ser comunicado por escrito al interesado.

Art. 21. Los funcionarios de la Administración de las Obras Sanitarios del Estado podrán ser destituídos por ineptitud, omisión o delito. La destitución deberá resolverse previa la instrucción de sumario administrativo con intervención de la Comisión Asesora y fundándose en las resultancias del mismo, debiendo pasarse el expediente a la justicia ordinaria cuando corresponda.

Para resolver las destituciones será siempre necesario el voto conforme de cuatro miembros del Directorio.

El Gerente General, los Secretario y Asesores Técnicos del Directorio podrán ser removidos por simple resolución fundada de éste, adoptada por mayoría absoluta de votos del total de sus integrantes.

En cuanto al régimen de traslados de empleados y obreros, éste no podrá tener otro motivo, aparte de los ascensos, que razones de mejor servicio, cumpliéndose en ambos casos, las garantías que se establecen en el

inciso A) del artículo 28 de la presente ley y en el artículo 19 del decreto-ley número 10.368 "Estatuto del Funcionario", de 13 de febrero de 1943.

Queda exceptuado de lo dispuesto en el apartado anterior, el personal que por la naturaleza esencial de su trabajo, deba trasladarse frecuentemente de un lugar a otro.

Serán de cuenta del Organismo los gastos que demande el traslado del empleado u obrero y de los familiares a su cargo.

Art. 22. Todas la vacantes serán llenadas por promoción de funcionarios que ocupen la categoría inmediata inferior, cualquiera sea la Sección o Repartición que en que actúen.

Los ascensos o promociones de todo el personal se efectuará por rigurosa antigüedad calificada, debiendo realizarse pruebas complementarias de suficiencia, cuando el ascenso al grado inmediato superior requiera conocimientos especiales, o concurso de oposición, en caso de igualdad de calificaciones.

Art. 23. El Directorio con el asesoramiento de la Comisión prevista en el Capítulo VI de esta ley, dictará la reglamentación pertinente que fije las normas para la calificación de sus funcionarios de acuerdo a las siguientes bases:

A) Antigüedad en el Organismo y en el cargo.
B) Asiduidad y rendimiento.
C) Competencia y responsabilidad.
D) Conducta y disciplina.
E) Trabajos originales sobre temas de administración y servicios relacionados con las funciones del Organismo o investigaciones científicas.

Art. 24. — La calificación del personal se realizará anualmente para constituir con ella la lista de puntajes, que se notificará a todo el personal, pudiendo éste solicitar la reconsideración fundada en el plazo y condiciones que la reglamentación establezca, en cuyo caso deberá oírse previamente a la Comisión Asesora de Promociones y Faltas. Una vez falladas todas las reconsideraciones, se establecerá la lista definitiva de puntajes, con notificación al personal.

VI. — *Comisión Asesora de Promociones, Faltas y Seguridad Industrial.*

Artículo 25. Se constituirá una Comisión Asesora de Promociones, Faltas y Seguridad Industrial, compuesta por 7 miembros, con doble nú-

mero de suplentes: 3 Delegados del personal técnico administrativo, 3 Delegados del personal obrero y un Delegado del Directorio, que no podrá ser miembro del mismo. Los miembros de esta Comisión Asesora durarán tres años en sus funciones, no pudiendo ser reelectos hasta pasados tres años desde la fecha de su cese.

Art. 26. Para ser Delegado del personal y del Directorio, se requerirán, por lo menos diez años de antigüedad anterior a la elección, con buena calificación y hallarse en actividad en el Organismo.

Art. 27. La elección de los Delegados del personal se efectuará bajo el contralor de la Corte Electoral, con las bases del voto secreto y la representación proporcional.

La Corte Electoral reglamentará todo lo pertinente a este acto. La elección se efectuará el último domingo del mes de enero de cada período.

Art. 28. Serán cometidos de la Comisión Asesora de Promociones, Faltas y Seguridad Industrial:

A) Informar al Directorio, en todas las cuestiones relativas a despidos, sanciones o traslados, cuando el Directorio o el interesado lo soliciten.
B) Informar al Directorio sobre todas las solicitudes de reconsideración de calificaciones del personal.
C) Informar en todos los problemas relativos a la organización del trabajo, la higiene, cooperativismo, previsión social, asistencia médica, vivienda y seguridad industrial. En estos aspectos, podrá también tener iniciativa propia ante el Directorio, proponiendo las reglamentaciones o proyectos del caso.
D) Dictar su propio reglamento de funcionamiento, que será sometido a la aprobación del Directorio.

VII. — *Disposiciones generales.*

Artículo 29. Los probables déficits anuales deberán ser previstos en forma anticipada en cada presupuesto y el Poder Ejecutivo ordenará su pago por dudécimas partes a la Institución.

El Poder Ejecutivo, cuando se produjeran déficits solventados por Rentas Generales, trimestralmente y a efectos informativos, dará cuenta a la Asamblea General del monto de esos déficits, así como la causa de los mismos.

Art. 30. El Directorio proyectará, dentro del plazo de 90 días de su instalación, el Reglamento General del Organismo, elevándolo al Poder Ejecutivo para su aprobación.

Art. 31. El Directorio publicará semestralmente un estado que refleje con claridad la situación financiera de la Institución, que deberá tener la visación del Tribunal de Cuentas.

Art. 32. El Tribunal de Cuentas, sin perjuicio de la función que le compete de acuerdo a la Constitución, designará entre su personal un Delegado permanente ante el Organismo que por esta ley se crea.

En el desempeño de sus cometidos, estará facultado para efectuar la revisión y examen de los libros, el estudio de actas, comprobantes y demás documentos necesarios para un eficiente complimiento de sus funciones.

Art. 33. La Administración de las Obras Sanitarias del Estado queda exonerada de pagos de tasas, derechos de Aduana, portuarios, adicionales, patentes e impuestos nacionales o municipales, salvo lo que dispongan leyes especiales.

Art. 34. El Poder Ejecutivo, los Entes Autónomos o los Municipios, podrán adquirir, por el precio de tasación, materiales o útiles que no le sean necesarios al Organismo para destinarlos a otros servicios que los requieran.

Fuera de estos casos, el Directorio deberá llamar a licitación pública, para la venta de dichos elementos.

Art. 35. Las adquisiciones de cualquier elemento necesario para la explotación de los servicios, podrá realizarse directamente, en casos graves y urgentes, debidamente fundados, sin necesidad de licitación pública, previa autorización del Tribunal de Cuentas, y siempre que para ello presten su aprobación cuatro miembros del Directorio, debiéndose dar cuenta, en cada caso, al Poder Ejecutivo, que a su vez lo comunicará a la Asamblea General.

VIII. — *Disposiciones transitorias.*

Artículo 36. Hasta tanto no se sancione el primer presupuesto para este Servicio, regirán los presupuestos que actualmente tienen las distintas Reparticiones que se fusionan. Los déficit que tuviera el Ente en dicho período de tiempo, serán atendidos por Rentas Generales.

Art. 37. En el término de 120 días, a contar de la fecha de la promulgación de esta ley, se realizará una clasificación de categorías y de grados tomando en cuenta la función que realicen, de todos los funcionarios comprendidos en los servicios que se rigen por esta ley.

La ordenación presupuestal resultante, tendrá vigencia a partir del día en que se produzca la fusión efectiva de los dos servicios actuales (ex Compañía de Aguas Corrientes y Dirección de Saneamiento).

Art. 38. En el mismo término establecido en el artículo anterior, se realizará una revisión completa de todas las calificaciones o puntajes efectuados entre el personal administrativo y obrero de la ex Compañía de Aguas Corrientes (The Montevideo Water Works Company Limited), desde el 1º de enero de 1949 y de acuerdo a lo establecido en los artículos 22 y 23, a fin de ser tomados en cuenta como base, en las primeras promociones que se realicen. Conjuntamente se hará una revisión de las que correspondan al actual personal, administrativo y obrero, de la Dirección de Saneamiento dependiente del Ministerio de Obras Públicas.

Art. 39. En el término de 30 días, a partir de la fecha de la promulgación de esta ley, la Corte Electoral reglamentará todo lo pertinente al acto electoral, de acuerdo a lo establecido en el artículo 26, y a los 30 días de dictada la reglamentación, se realizarán las elecciones de delegados del personal administrativo y obrero, para integrar la Comisión Asesora de Promociones, Faltas y Seguridad Industrial.

De inmediato al escrutinio y proclamación, se dará posesión a los que resultaran electos, y durarán en sus cargos hasta el día 31 de enero de 1954.

Art. 40. La Dirección de Saneamiento del Ministerio de Obras Públicas trasferirá al organismo que se crea, dentro de los 30 días subsiguientes a la promulgación de esta ley, todos los servicios a que se refiere el artículo 5º de la misma.

Art. 41. Al realizarse la fusión de las dos organizaciones. los cargos comunes de puestos directivos (técnicos o admnnistrativos) con las excepciones previstas en el artículo 15, serán llenados por concurso de oposición entre quienes los ocupen, de acuerdo a derecho en ambas reparticiones.

El funcionario que no resultare triunfante, o no se presentare al concurso permanecerá en categoría de adscripto a la función, debiendo suprimirse el cargo al vacar. Sin embargo, el funcionario que no obtenga el cargo titular podrá optar por alejarse del Organismo, considerándose este caso como causal de jubilación anticipada o temporal, de acuerdo con el régimen de la ley Nº 9.940, de 2 de julio de 1940.

Asimismo se respetarán las situaciones funcionales del personal de las dos organizaciones, para lo cual se les clasificará de acuerdo a las funciones que ejerzan en el momento de producirse la fusión y adaptándolas presupuestalmente al nuevo organismo que por esta ley se crea.

Art. 42. Los actuales funcionarios de los servicios que pasan a integrar la "Administración de las Obras Sanitarias del Estado", podrán mantener los cargos que desempeñan simultáneamente en la fecha de promulgación de la presente ley, siempre que la acumulación de los sueldos res-

pectivos fuere legalmente posible en la fecha del traspaso al Estado de la ex Compañía de Aguas Corrientes Limitada.

Art. 43. Deróganse todas las disposiciones que se opongan a la presente ley.

Art. 44. Comuníquese, etc.

Sala de Sesiones de la Cámara de Senadores, en Montevideo, a 15 de diciembre de 1952. — JUAN F. GUICHON, Presidente. — *José Pastor Salvañach*, Secretario.

Ministerio de Obras Públicas.
Ministerio de Hacienda.

Montevideo, 19 de diciembre de 1952.

Cúmplase, acúsese recibo, comuníquese, publíquese e insértese en el Registro Nacional de Leyes y Decretos.

Por el Consejo: MARTINEZ TRUEBA. — *Carlos L. Fischer.* — *Eduardo Acevedo Alvarez.* — *Eduardo Jiménez de Aréchaga*, Secretario.

LA PRIMERA CASA DE LA MONEDA.

He aquí lo que escribía "El Nacional" del 3 de febrero de 1844:

"Ayer a las nueve de la mañana S. E. el Sr Presidente de la República, acompañado de los SS. Ministros de Gobierno y de Relaciones Exteriores, Guerra y Hacienda, y de un lucido cortejo Civil y Militar, se dirigió a la Casa Central de Policía donde se halla el establecimiento de la Casa de Moneda. Al llegar a una cuadra de distancia dos jefes y varios oficiales de los que están agregados al servicio del Departamento de Policía, se adelantaron a acompañarlo hasta la puerta de la Casa de Policía.

El edificio que ocupa el Departamento de Policía y la Casa de Moneda, se hallaba decorado con mucho gusto con banderas nacionales y de varias naciones amigas; daban la guardia cincuenta hombres del batallón de Policía elegantemente uniformados y la banda de música del batallón Unión tocaba el Himno Nacional.

Cuando llegaron a la puerta del Departamento de Policía el señor Presidente, los SS. Ministros y cortejo que los acompañaba, el señor Jefe Político y de Policía y encargado de la Casa de Moneda, don Andrés Lamas, se levantó a recibirles, seguido de sus empleados y los condujo al salón de su despacho que estaba dispuesto para la celebración de este acto, y luego que tomaron asiento el señor Presidente y los SS. Ministros, el señor Jefe Político de pie leyó la siguiente Memoria:

"Voy a tener el honor de cumplir con las órdenes del Gobierno informándole en este acto, de los trabajos y estado de la Casa de Moneda Nacional, cuya creación se sirvió encomendarme. Este informe será sumarísimo.

"Una antigua incuria había destruído la parte de este edificio que servía de cuartel y fué destinado a la Casa de Moneda. Era imposible dar un solo paso sin principiar por las reparaciones que necesitaba. Estas reparaciones emprendidas inmediatamente, están terminadas y en la parte del antiguo edificio no hay una cuarta de piso, una sola puerta, una ventana, una reja que no haya sido construída de nuevo o recompuesta.

"Era el patio interior de este edificio una laguna profunda e infectada, y la falta de nivel lo hacía inútil en todas sus partes. Esta laguna ha sido agotada, el terreno nivelado y enladrillado. La necesidad de tierra que esto produjo nos dió la idea de tomarla de la misma casa, abriendo pozos que, ligados a los caños maestros que estaban cerrados, pudieran servirnos para dotarla de oficinas indispensables para su policía y salubridad. Esta idea se practicó y hoy tiene la Casa de Moneda y el Departamento de Policía.

"La división de estas dos secciones era una exigencia natural. Por eso se levantó desde el cimiento, la pared que las divide interiormente y se alzaron las antiguas.

"No tenía el edificio capacidad para contener todos los talleres del Establecimiento. Por ello fué necesario construir en el patio interior dos grandes galpones sobre pilares de ladrillo y con techos bien guardados. Estos galpones tienen 41 y media vara de largo sobre 5 y media de ancho.

"Para emprender estas mejoras materiales y montar después la Casa de Moneda, con la estricta economía que debe ser siempre la base de la administración y que hoy hace más imperiosa nuestras circunstancias, necesité establecer varios talleres.

"Una carpintería que está exclusivamente servida por empleados y presos de policía, ha practicado todas las considerables obras de madera que hemos necesitado. Este taller establecido en la parte del edificio que sirve a la policía, continuará agregado a esta repartición permanentemente por las muchas aplicaciones que tiene en el servicio de este ramo.

"Una herrería que ha hechos obras bien notables en las herramientas de la Casa de Moneda y aún puede ocuparse con mucho provecho de ella por algún tiempo.

"Para el trabajo de los metales se han construído: seis hornallas de reverso simplificado que se encuentran con una mediana dotación de crisoles.

"Un horno para la copelación.

"Un alto horno de fundición.

"Un horno de reverso simplificado para extraer el gas del carbón de piedra y recoger el cobre endurecido por las operaciones previas a su acuñación.

"Dos fraguas pequeñas para recoger la plata.

"La fundición posee los marcos y cajas de amoldar y las herramientas que requiere.

"El ramo de platería está también dotado de los útiles y balanzas que necesita.

"Las máquinas que encierra hoy la Casa de Moneda son:

"8 cilindros.

"4 volantes para cortar la moneda.

"1 gran volante para acuñarla.

"2 grandes martinetes adoptados para la misma operación, calculados y ejecutados para este establecimiento y que recién colocados en él no han entrado aún en servicio.

"1 máquina para hacer el cordón de la moneda, también calculada y ejecutada por esta casa.

"Casi todas las máquinas no construídas de nuevo, han sido modificadas o reparadas.

"Están establecidos: el cuarto del tornero y grabados que debe tener el establecimiento; la oficina de inspección y primera contabilidad con los mismos talleres y dominándolos a todos.

"La Tesorería con las cajas y útiles correspondientes. Los depósitos así de primeras materias como de repuestos de útiles y herramientas.

"No he tenido elección en el sistema que debía dominar en el establecimiento. Este sistema ha sido impuesto por la calidad e incertidumbre de las máquinas que se adquirían una después de otra sin saber hoy la que se encontraría mañana. Por eso todo lo hace allí el brazo del hombre. Yo habría deseado unos días más y la simple aplicación del principio de concentración de fuerza habría cambiado en este sistema. Establecido, como puede establecerse, fácilmente, a pesar de la falta de vapor o del agua un poder mecánico bastante a mover los cilindros y los cortadores, menos cantidad de máquina con la sexta parte de los hombres harían el mismo trabajo. Espero con confianza que la Casa de Moneda llegará a recibir esta importantísima mejora.

"Todas las operaciones que en ella se practican no salen del carril común. Una, sin embargo, ha llamado particularmente mi atención y la he mirado con detenimiento. Por eso me permito indicarla en este informe.

"La plata que va a trabajarse en esta casa, es plata labrada, naturalmente impura y su mezcla no resulta de los 10 y medio dineros que necesitamos. Carecemos de plata primitiva para alzarla a esa ley de nuestra moneda. Dos métodos he encontrado practicables para obtener esa plata purísima que necesitamos. El análisis líquido u atomístico y el análisis seco o copelación.

"El análisis líquido tiene toda la infabilidad que cabe en las operaciones del arte; pero el ácido nítrico y el carbonato de potasa que necesita para obtener primero el cloruro de plata y el supercarbonato de cobre

y la potasa que luego se requiere para separar el cloro de la plata hace costosísima esta operación en grandes cantidades.

"Por eso he adoptado la copelación que es de proceder usual; pero en el ánimo de garantir plenamente la ejecución religiosa de nuestra Ley de Moneda, he dispuesto que se emplee el análisis líquido en pequeñas fracciones como medio de ensayar y determinar bien la pureza de la plata copelada. Así el análisis líquido que practica generosamente el Sr. Lenoble, viene a demostrar el resultado de la copelación y un método se asegura por el otro.

"Faltaría a mi deber, Excelentísimo señor, si después de enumerar estas tareas, no declarase un hecho que honra altamente el patriotismo del pueblo de Montevideo. Inútiles habrán sido todos los esfuerzos para plantear este establecimiento, sin resultado las meditaciones que él ha exigido, si hubiera sido necesario adquirir a dinero los inmensos materiales que él ha insumido y asalariar los brazos que le han dado movimiento.

"Los presos del Departamento de Policía, que existían en sus depósitos para cumplir penas de policía correccional, han servido perfectamente a los trabajos que no requerían instrucción previa; disminuyéndoles el plazo de su detención correccional por el de los servicios a que se les aplicaba, han sido los obreros activos de última clase.

"La caja del Departamento de Policía ha sufragado también algunas cantidades de poca consideración para la adquisición de objetos que no podían obtener de otro modo. Pero casi la totalidad del grande material de que se compone la Casa de Moneda, se debe a la inagotable generosidad de los habitantes de esta capital, que en la penuria pública y sin reputarse exonerados de nuevos sacrificios, por los muchos que han prestado al Gobierno para otros objetos, no han omitido, ninguno que ha estado en la esfera de su poder para dar existencia a la Casa de Moneda.

"Lo mismo ha sucedido con los artistas y personas inteligentes, cuya cooperación ha necesitado; en obsequio del país me han consagrado su tiempo y sus conocimientos sin otra recompensa que la gratitud de la patria. ¡Todos los que han contribuído a la existencia de este útil establecimiento pueden merecerla!

"Muy pronto someteré a V. E. la lista nominal de los que han concurrido a ella de cualquier modo; hoy sólo llamaré la atención de V. E. a los especialísimos y distinguidos servicios prestados por el infatigable y honrado patriota, teniente coronel don José María Bauzá.

"Algo falta aún en la Casa de Moneda para que esté de todo punto concluída, pero ello es tan fácil como establecer el orden y la pureza de

la administración. Creo, sin embargo, haber hecho en el tiempo que le he consagrado cuanto podía para llenar el deber que me impuso la honrosa confianza del Gobierno y doy aquí por terminada mi misión.

"Es una inapreciable recompensa mi Excelentísimo señor, poder abrir al Gobierno de la República y al Pueblo de la Capital las puertas de la Casa de Moneda, el día aniversario del nombramiento del Ministerio salvador que tomó las riendas del Estado ahora un año, en la noche por siempre memorable, del 2 de Febrero de 1843. El ha ayudado a V. E. señor Presidente, de un modo prodigioso y la Casa de Moneda, concebida y realizada en medio de un asedio, se debe sin duda al aliento que infunde en todos los corazones, y la inspiración que existe en todas las cabezas, de Gobierno tan firme y virtuoso".

Transcribimos enseguida, los documentos oficiales que antecedieron a la fundación de la primera Casa de Moneda Nacional:

Ministerio de Hacienda. — Montevideo, Diciembre 7 de 1843.

Poseído el Gobierno de las ventajas que se reportarían del establecimiento de una Casa de Moneda Nacional, según la idea de V. S. ha concebido y ha comunicado a este Ministerio, ha resuelto comisionar a V. S. para que la realice de conformidad a las explicaciones que sobre su establecimiento tiene dadas, quedando autorizado para tomar todas las medidas y para llevar a efecto todas las operaciones que puedan conducir al fin propuesto, esperando el Gobierno que V. S. querrá agregar este nuevo servicio a otros tan importantes que ha prestado y rinde actualmente como Jefe Político del Departamento.

El Gobierno va a dirigirse sin pérdida de momento a las HH. CC. para obtener la sanción de un proyecto de ley para la nueva amonedación que trasmitirá a V. S. tan luego como sea sancionado.

Dios guarde a V. E. muchos años. — *José de Béjar.*

Señor don Andrés Lamas, Jefe Político y de Policía del Departamento.

Ministerio de Hacienda.

El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay, reunidos en Asamblea General, han sancionado la siguiente ley:

Artículo 1º Se autoriza al Poder Ejecutivo para acuñar moneda de cobre, hasta la cantidad de ochenta mil pesos.

Art. 2º Las monedas de cobre serán de tres clases, a saber: de cinco, con el peso completo de tres adarmes las primeras, de doce las segundas y de veinticuatro las últimas; con sujeción a la libra común de 16 onzas.

Art. 3º Las monedas de cinco centésimos podrán ser fundidas o acuñadas.

Art. 4º El tipo será el establecido por la ley de 14 de Junio de 1839.

Art. 5 Esta ley será revisada inmediatamente que sea levantado el asedio a la Capital.

Art. 6º Comuníquese, etc.

Sala de Sesiones del Senado de Montevideo, a 13 de Diciembre de 1843. — Lorenzo J. Pérez, Vice presidente. — Juan Anastasio Lavandera, Secretario.

Montevideo, Diciembre 13 de 1843. Cúmplase, acúsese recibo, comuníquese a quienes corresponda, publíquese y dese al Registro Nacional. — SUAREZ. — *José de Béjar.*

Ministerio de Hacienda.

El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay, reunidos en Asamblea General han sancionado la siguiente ley:

Art. 1º Se autoriza al Poder Ejecutivo para acuñar Moneda de plata de la ley de dieciseis y medio dineros.

Art. 2º La moneda será de dos clases, llamados *fuertes y medios fuerte.*

Art. 3º El peso y el valor del fuerte será el del duro Español, y el del medio fuerte la mitad.

Art. 4º El tipo de la moneda será, en su anverso las armas de la República con la impresión circular República Oriental del Uruguay y el año de su acñación en la parte inferior; en el reverso nueve estrellas en círculo equivalentes al número de Departamentos en que está dividida la República.

En su centro se leerá: un peso fuerte, y por inscripción durante el asedio de esta Capital: Sitio de Montevideo.

Sala de Sesiones del Senado en Montevideo, a 13 de Diciembre de

1843. — Lorenzo J. Pérez, Vice Presidente. — Juan Anastasio Lavandera, Secretario.

Montevideo, Diciembre 13 de 1843. Cúmplase acúsese recibo, comuníquese a quienes corresponda, publíquese y dése al Registro Nacional. — SUAREZ. — *José de Béjar.*

Sigamos leyendo en "El Nacional":

Cuando el señor Jefe Político hubo concluído la lectura de su interesante y modesta Memoria, S. E. el señor Presidente de la República dijo:

"Señores: La apertura en este día del nuevo y valioso Establecimiento de la Casa de Moneda de la Capital de la República, es un monumento de gloria, de honor, de prosperidad: es un acontecimiento heróico para los presentes, un ejemplo para los venideros, de lo que es capaz un pueblo decidido y valiente que ama su gloria y su independencia; no hay obstáculos que no domine, no hay inconvenientes que no supere como el presente que celebramos con tanto placer.

"El Gobierno lleno de complacencia mira con alto aprecio y distinción la inmensa parte que en este establecimiento se debe al Jefe Político don Andrés Lamas por su cooperación, por su eficacia y por su celo infatigable y le felicita por su gloria y la de la República.

El señor Ministro de Hacienda, dirigiéndose al señor Jefe Político, dijo:

'El Gobierno reconoce y aprecia la actividad del señor Jefe Político en la organización, arreglo y dirección de la Casa de Moneda: aplaude y agradece el patriotismo con que la llevado al estado de perfección. El Gobierno espera que este bello y útil Establecimiento producirá grandes bienes a la República; y siendo uno de los momentos más elocuentes de esta época fecunda en grandes hechos, recordará siempre que con su feroz y bárbaro enemigo casi a las puertas de esta heroica Capital, el patriotismo y el desprendimiento de los ciudadanos y el celo infatigable de las autoridades nacionales no conocen límites, ni habrá dificultades que no venzan para mantener la independencia y la gloria de la República".

Después de estas palabras, el señor Ministro de Gobierno dijo:

"Señores: Este día abre una época memorable, y esa época la forma

el pensamiento y la ejecución de una Casa de Moneda; ambas cosas se deben a los talentos y al celo del señor Jefe Político don Andrés Lamas. El Ministro de Gobierno se complace en reconocerlo y en que todos nos felicitamos por un acontecimiento tan fecundo".

El señor Jefe Político conduce al señor Presidente, a los señores Ministros y al cortejo que les acompañaba a visitar todas las oficinas de la casa de moneda, que estaban en actividad, distinguiéndose los operarios por la precisión de sus trabajos, y por el aseo de sus uniformes. Aquel era un espectáculo verdaderamente admirable. La Casa de Moneda, creada como con el golpe de la vara de un mago, sorprendía con admiración y entusiasmo a todas las personas de aquel escogido concurso.

El Jefe Político llevó al señor Presidente y a los señores Ministros a la Sala de Acuñación y después que tomaron asiento dió la señal para que empezase a trabajar el cuño y tomando la primera moneda de plata destinada a la circulación, que se acuña en la Casa de Moneda Nacional dijo:

"Esta moneda señor Presidente, es monumental, y en este monumento único hasta hoy en la margen oriental y occidental del Río de la Plata.

'Esta moneda es el símbolo más acabado, señor Presidente, de la Independencia nacional. En todo tiempo y en el derecho público de todas las naciones, acuñar monedas has ido una altiva prerrogativa del Imperio independiente.

"Esta prerrogativa, ejercida hoy a la vista de las hordas vandálicas de un tirano extranjero que hace un año rotas las huestes de la patria, se adelantaron soñando en una fácil conquista, es un suceso que hará época en nuestra historia. El nombre de V. E. está enlazado a este suceso porque es V. E. el primer magistrado de la República, su primer personaje oficial, el digno ciudadano que la preside en este período el más difícil como el más glorioso de su existencia".

S. E. el señor Presidente de la República contestó:

"Recibo esta moneda con un emoción profunda. En ella veo los sacrificios y las virtudes de mis compatriotas y el genio de los hombres que me acompañan con tanto celo en la salvación del país entre los que he encontrado en el número de los primeros, al digno magistrado que hoy provee mis manos de la primera moneda Nacional".

En seguida el señor Jefe Político tomó una moneda de plata acabada de sellar y poniéndola en manos del Ministro de Gobierno, dijo:

"En esta moneda señor Ministro, verán las naciones extranjeras que el pueblo oriental es digno de la independencia y de la libertad por que combate, y los ciudadanos en el interior de la República, el tesón con que el Gobierno promueve los públicos intereses.

"Algunas de nuestras monedas que hoy arrojamos al mundo, emblema de nuestro poder como pueblo independiente y de nuestra constancia y sufrimiento en la defensa de nuestras libertades, van sin duda a ser reflejadas por un sol lejano.

"Quiera el cielo que V. E. mirando el sol de nuestra bella patria, después de estos días de prueba, pueda reposar su cabeza encanecida en la práctica de la virtudes cívicas, en el noble pensamiento, de que al mirar una de estas monedas, lejos de la República O. del Uruguay no aquí, podrá decir el extrenjero: ella es sólo soberana e independiente: es libre y feliz por el dominio de la ley; es libre y feliz por el imperio de la justicia y de la virtud, es libre y feliz por la unión de sus hijos, porque ninguno cree que hay un título más alto que el del buen ciudadano Oriental".

S. E. el Ministro de Gobierno contestó:

"Señor Jefe Político: La alocución que V. S. ha tenido la bondad de dirigirme penetra mi alma de sensaciones placenteras: estoy en todo conforme y me identifico en los altos y nobles pensamientos que V. S. ha desenvuelto en ella, relativo a la felicidad y libertad de nuestra cara patria; que la alcanzemos como V. S. ha alcanzado la Casa de Moneda establecimiento debido (tengo orgullo en declararlo) a los talentos, celos y habilidad de V. S. cuyo nombre pasará con él a la más remota posteridad".

En seguida el señor Jefe Político, entregando una moneda acabada de sellar al Ministro de la Guerra dijo:

"Aquí está señor Ministro la hoja gloriosa de la valiente guarnición de Montevideo y de las hazañas del ejército en campaña. Aquí dice "Sitio de Montevideo" y dulce será para nuestros bravos en armas el decir en los tiempos venideros, fué uno de los que resistieron los rigores de ese sitio, de los que domaron ante frágiles muros, el poder de los esclavos que desde el Plata llegaron a tocar con una lanza sangrienta y victoriosa los hielos de los Andes, y las puertas de Montevideo, fuí uno de los que alzaron en las cuchillas de la tierra los colores de la patria y le dieron, postrando a los sitiadores de Montevideo espléndida victoria. Bello es tener fuerte el corazón, sangre en las venas para lidiar como buenos y llevar al hogar y a los hijos, tan sagrados recuerdos.

"Esta moneda señor Ministro cuyo metal puso en manos de V. E. el patriotismo nacional, dice con lengua soberana: la patria de los orientales es independiente! V. E. que viste con tanto honor el uniforme y la espada de los guerreros orientales, le contestará sin duda, con emoción inexplicable. Si, la Independencia de la Patria de los Orientales es inmortal ¡ay del que la toque!".

S. E. el Ministro de la Guerra contestó:

"Lleno de emoción señor Jefe Político, recibo la moneda que V. S. me presenta y lleno de emoción he estudiado las palabras entusiastas, dirigidas a los valientes defensores de la República, que son ciertamente el sostén de la independencia y de la gloria de la Patria. Cuando el sangriento tirano que domina en Buenos Aires, que de ignominia y servidumbre, ha poblado la infortunada tierra de los Argentinos, mandó esa turba de esclavos que nos asedian, para que servidumbre e ignominia esparcieran por sobre nuestra tierra, la Patria, sellando esta moneda, ha puesto en ejercicio uno de los mejores derechos de una nación independiente y esa moneda llegará al antro donde aquel tirano se alberga, a demostrarle que fué torpe y menguado su proyecto, llegará al campo enemigo a enseñarle que la independencia de esta patria, no está al alcance de su poder asesino, llegará a las regiones más remotas a decirles de cuanto es capaz un pueblo que ama su libertad y llegará también a la posteridad para que ella no se admire de nuestra gloria, porque debe tenerla grande una nación donde hay soldados como los nuestros; donde alienta un pueblo como aquel a que pertenecemos, donde aparecen magistrados como el Jefe Político.

"La importancia de este acto para la República será bien valorado por todos y yo me congratulo por ello y por el honor que en él ha cabido al señor Jefe Político cuya habilidad, patriotismo y celo todo lo han superado hasta obtener tal resultado. Pertenecemos a esta patria y hacer aún más de lo posible para salvarle es nuestro deber. V. S. ha cumplido de un modo noble con el suyo, pues en estos honrosos trabajos ha hecho todo lo posible".

El señor Jefe Político tomó enseguida una moneda de plata acabada de acuñar y entregándole al señor Ministro de Hacienda, dijo:

"Aquí está señor Ministro la prueba más cabal del desprendimiento de nuestros conciudadanos, porque esta moneda no está formada ni con el metal de la mina ni con el de las contribuciones y con el de los derechos sobre los consumos o exportaciones; sino con las joyas de las familias de Montevideo, con los ornamentos de sus templos. Un pueblo que ha perdido todos sus bienes materiales por la invasión, que todo lo ha dado para resistir a la invasión, ha dado también espontáneamente sus prendas de familia; la mujer ha traído los adornos de su hogar; el hombre la prenda de su caballo, el sacerdote la cruz de su altar y todo eso se ha confundido con las voces de un voto, de una plegaria común por la prosperidad de la patria, y todo eso irá a las arcas de la Nación.

"Por cierto que cada moneda de estas no podrá tenerse en la mano sin profunda veneración.

'Estos pesos deberán ser distribuídos con celo religioso; valen cien veces más que los pesos comunes formados de material de distinto origen y sin este lema: Sitio de Montevideo.

"V. E. que ocupa un alto rango en la defensa del país tendrá en esta moneda un recuerdo honroso y duradero de gloria tribulación en que ha administrado la Hacienda Nacional".

S. E. el señor Ministro de Hacienda contestó:

"Este peso que V. S. me entrega, señal brillante de la soberanía del Pueblo Oriental, lo es también de los esfuerzos y desvelos que V. S. ha dedicado a la formación de este Establecimiento; y lo será de la libertad, riqueza y prosperidad de la República".

Terminada la distribución de las cuatro primeras monedas de plata destinadas a la circulación y en forma que queda descripta resonó una salva de 21 cañonazo en honor de la verdaderamente clásica apertura de la Casa de Moneda y se retiró el Gobierno de la República penetrado de satisfacción y orgullo nacional.

El pueblo se agolpó a visitar la Casa de Moneda Nacional y no hubo uno solo que no hicise los más justos elogios a la actividad del señor Jefe Político que casi sin ningún gasto para el tesoro, ha convertido cuadras en ruinas, y sitio que era un lodazal en una Casa de Moneda, dotada de todas las oficinas y talleres necesarios y esto en muy poco tiempo y en medio de tareas diversas e incesantes.

El origen y la época en que se ha establecido la Casa de Moneda que ha acuñado la primera moneda de plata sellada en ls márgenes del Río de la Palta, será asunto de admiración y de ejemplo para nuestros venideros.

La Casa de Moneda Nacional funcionó bajo la dirección de la Jefatura de Policía durante el año 1844, fecha en que pasó a depender del Ministerio de Hacienda.

El año 1844 se acuñaron en la Casa de la Moneda Nacional: 1.000 piezas de plata llamadas "pesos fuertes; 20.000 más o menos piezas de cobre de 0.20 y 2.400 piezas de cobre de 0.05. Estos datos no son del todo exactos.

Por último, en enero de 1845, cerraba sus puertas la primera Casa de Moneda Nacional, cuyos materiales y maquinarias, incluso el cobre existente, pasaron a manos del Ministerio de Guerra para reparar los cañones y armas utilizadas en la defensa del sitio que sufria Montevideo.

NOTAS Y COMENTARIOS

REUNION TECNICA SOBRE ADMINISTRACION PRESUPUESTARIA

Posteriormente a la clausura de la Reunión Técnica sobre Administración presupuestaria celebrada en Méjico del 3 al 11 de setiembre de 1953, el Sr. Víctor L. Urquidi, Director Interino de la CEPAL en México, sustentó, una conferencia de prensa en la que puso de relieve los resultados más importantes de dicha reunión.

Expuso el señor Urquidi que esta Reunión Técnica tuvo por objeto examinar los trascendentales problemas conceptuales y prácticos de clasificación y consolidación de las cuentas presupuestales.

En la reunión se obtuvieron dos resultados de orden general: en primer lugar, llevar a la atención de los técnicos en materias presupuestarias y económicas de los diferentes países un sistema de clasificación y presentación de los presupuestos en forma de manual que la División Fiscal de Naciones Unidas ha venido elaborando y que, una vez definitivamente revisado, se pondrá a la consideración de los Gobiernos integrantes de las N. U., por conducto del Consejo Económico y Social. En varios de los países participantes de la reunión, se están llevando a cabo o proyectando reformas presupuestarias, cuyo objeto es lograr que los programas de desarrollo económico cuenten con instrumentos administrativos y de análisis adecuados.

El examen de las experiencias obtenidas y el cotejo de los nuevos trabajos con los trabajos presentados por las N. U., se han realizado en un momento muy oportuno, pues en los países en los que aún no se ha modificado el sistema tradicional, poco informativo, de presentación de los gastos e ingresos públicos, es indudable que, como lo aseguraron varios de los delegados, se habrá despertado una nueva inquietud por mejorar los métodos hasta ahora seguidos.

El segundo resultado general se refiere a que los trabajos técnicos elaborados en el gabinete requieren sujetarse siempre a la prueba de la

experiencia práctica. Los puntos de vista de los participantes, acerca de los lineamientos sugeridos por los técnicos presupuestarios de las N. U., permitirán rectificar y mejorar dichos trabajos y presentar oportunamente un sistema de cuentas presupuestales que los gobiernos puedan adecuar más fácilmente a sus necesidades. A este respecto, tanto la División Fiscal como la División de Administración Pública y la propia Comisión Económica para América Latina consideran haber obtenido un resultado francamente positivo en la reunión. Aún más, consideran que una conferencia técnica de este tipo, cuando está reunido un grupo selecto y altamente capacitado de especialistas, equivale a muchos meses de trabajo a distancia y de consultas por correspondencia.

Los temas que se trataron en la reunión fueron los siguientes:

I. Importancia del presupuesto como instrumento de política económico-fiscal;

II. Amplitud del sector público de la economía;

III. Clasificación económica de los ingresos y egresos;

IV. Clasificación funcional de los gastos públicos;

V. Consolidación de las cuentas presupuestales y definición de déficit y superávit, y

VI. Relaciones entre la contabilidad pública y la ejecución del presupuesto.

Al tratarse el primer tema, se manifestó un acuerdo unánime respecto a la importancia que tiene en la actualidad el presupuesto como forma de apreciar el efecto de la actividad del gobierno, no sólo en la economía en su conjunto, sino en diferentes sectores de ella. Quedó establecido que ningún gobierno puede ser ya indiferente a la relación que exista entre sus propias compras de bienes y servicios y el total de ésto disponibles para el consumo y la inversión de un país. También se concluyó que ningún gobierno puede seguir una política impositiva determinada, sin preocuparse por los efectos de las diferentes clases de impuestos sobre la economía privada. Se precisó que en un presupuesto bien planeado, determinados analíticamente los diferentes conceptos de gasto —divididos no sólo por dependencias administrativas, sino clasificados según su naturaleza—, es un complemento indispensable de un programa de acción gubernamental que pretenda, en gran parte a través de la inversión pública y también mediante estímulos a la privada, elevar los niveles de vida de la población. Hasta ahora —se convino—, en la mayor parte de los países se ha venido considerando sólo el presupuesto del gobierno central o federal; pero de las discusiones se llegó a la conclu

sión de que es necesario tener en cuenta el conjunto de todas las cuentas de ingresos y egresos que realizan los diferentes elementos que componen el gobierno y los organismos directa o indirectamente dependientes de él.

Al abordarse el segundo tema, que se refiere a la amplitud del llamado "sector público', se concluyó que éste debe abarcar tres grandes grupos: 1º El de la administración general (gobierno central y gobiernos estatales y municipales); 2º El de los organismos autónomos descentralizados, y 3º El de las empresas públicas. Los dos primeros grupos no ofrecen dificultad alguna en cuanto a definición; pero el tercero se presta a numerosas dudas, pues mientras hay empresas comerciales e industriales que pertenecen en su totalidad a los gobiernos, hay o tras en que la participación de éstos es solamente mayoritaria y aun minoritaria. Frecuentemente se trata de empresas que no desempeñan funciones propiamente gubernamentales, sino funciones similares a las de cualquier empresa de propiedad privada; por ello su inclusión en el "sector público", a menos de que sean propiedad total del Estado, sólo podría determinarse observando la función de la empresa. Fué una aportación importante de la Reunión el haber aclarado cuáles son los criterios que deben seguirse para definir la amplitud del "sector público".

En el tercer tema, la clasificación económica de los ingresos y egresos del sector público, se previno, primeramente, que debe distinguirse entre las transacciones reales y las de carácter puramente financiero. En cuanto a las primeras, deben dividirse en transacciones corrientes (equivalentes a consumo) y transacciones de capital (equivalentes a inversión). Estas distinciones tienen importancia ya que, cuando el sector público adquiere bienes y servicios, promueve directamente la producción, pero cuando sólo pone dinero en manos de particulares, sin recibir contraprestación alguna, ejerce apenas una influencia indirecta en la actividad económica. El separar claramente de los gastos públicos lo que representa "formación de capital" es muy importante, porque permite apreciar la contribución del sector público a la capitalización económica de un país. Los anteriores conceptos, que son relativamente novedosos en la estadística presupuestal, corresponden, sin embargo, a los que los ecoomistas vienen usando desde hace varios años en sus estimaciones sobre el ingreso y el gasto nacionales, que constituyen los instrumentos de análisis macroeconómicos indispensables, tanto para los programas de estabilización como para los de desarrollo económico. Las discusiones en torno a este tema fueron prolongadas y fructíferas, ya que fué posible, en el curso de ellas, examinar

una importante serie de trabajos presentados por los representantes de Honduras, Guatemala, México y El Salvador.

Sobre el cuarto tema, la Reunión consideró fundamental la clasificación que muestra los gastos públicos por actividades. Además de consignarse los datos por dependencias administrativas, deben presentarse bajo un solo rubro todos los gastos referentes a las diferentes funciones que un gobierno está llamado a desempeñar; por ejemplo: educación, salubridad pública, defensa, seguridad interior, agricultura, transporte, etc. Sin que se pueda llegar a una clasificación inequívoca de todos los conceptos de gasto, es posible no obstante establecer las anteriores categorías funcionales sobre una base continua y que, además, permita comparaciones internacionales. También se conoció en la Reunión una forma especial de agrupar la clasificación funcional para mostrar bajo un solo capítulo todos los gastos que se refieran al desarrollo económico del país, tanto los de fomento económico propiamente dicho como los de carácter social destinados a elevar la productividad del individuo a través de su mejoramiento físico, cultural y moral.

Fué el quinto tema, consolidación de las cuentas presupuestales y definición de déficit y superávit, el que tal vez ofreció mayores dificultades y sobre el cual se ha tenido menos experiencia en los países representados en la Reunión. Los sistemas legislativos y administrativos no exigen en ningún país que se consoliden las cuentas y resultados presupuestales de todos los diferentes grupos que componen el sector público pra presentar un solo documento que permita apreciar el conjunto de las operaciones. Los participantes consideraron que dicha consolidación no sólo es útil, sino necesaria, y que es menester estudiar detenidamente las técnicas precisas para llevar a cabo, de acuerdo con los fines de análisis económico, y también como una forma de mejorar la eficiencia administrativa de los gobiernos. Además, es la única forma de apreciar si existe un déficit o un superávit gubernamental, entendido que debe referirse a la totalidad del sector público. Por ejemplo, mientras el gobierno central puede mostrar un superávit, es posible que algunos de los organismos descentralizados y empresas públicas arrojen déficit. Sólo el resultado neto de todas sus operaciones permite saber si el sector público está contribuyendo, por ejemplo, a crear una situación inflacionaria o a contrarrestarla.

Al tratar este quinto tema, se reconoció que, aun con la cosolidación de las cuentas, hay varias formas de definir lo que debe entenderse por déficit o superávit y que, al menos, hay tres conceptos que

tienen interés para el análisis de los efectos de las transacciones del sector público sobre el resto de la economía: 1º un concepto que refleja, mediante una cuenta corriente y una de capital, la variación de los activos reales y financieros del sector público; 2º otro que muestra con claridad la diferencia entre lo que el sector público absorbe en forma de compras directas de bienes de consumo y de inversión, y lo que absorbe de la economía privada en forma de poder de compra (impuestos, etc), y 3º un concepto que refleja solamente las transacciones hechas en efectivo a fin de efectuar el análisis de las repercusiones monetarias de las mismas. El segundo de estos conceptos es particularmente valioso para saber si la actividad del sector público contribuye o no a la inflación.

El sexto y último tema tratado por la Reunión, relaciones entre la contabilidad pública y la ejecución del presupuesto, permitió apreciar con claridad la importancia de organizar y ajustar la contabilidad de las cuentas públicas de manera que permita elaborar las estadísticas necesarias y, al mismo tiempo, servir de eficaz instrumento de ejecución presupuestal. Se consideró que hace falta mayor cooperación en el futuro entre los encargados de la contabilidad presupuestal y los economistas encargados de estudiar los efectos de los egresos e ingresos en el resto de la economía; inclusive, se llegó a la conclusión de que se requiere modificar los sistemas de contabilidad.

Los anteriores resultados, que fueron los más importantes y otros de menor trascendencia, aparecerán incorporados en un informe detallado que se dará a conocer en breve a todos los gobiernos de la América Latina.

El señor Urquidi aclaró, finalmente, que "la Reunión no tomó acuerdos ni aprobó resoluciones, ya que su objeto fué realizar simplemente un amplio cambio de impresiones al nivel técnico, dentro de un espíritu de la mayor comprensión y sin implicar compromiso gubernamental de ninguna especie. Se espera, sin embargo, que los participantes lleven a sus respectivos gobiernos un conjunto de ideas que permitan a cada uno, en el caso de efectuar alguna reforma presupuestaria, contar con mejores elementos de juicio".

LA VELOCIDAD DE RECUPERACION DE ALEMANIA OCCIDENTAL

No puede decirse que Alemania occidental tenga todos los problemas económicos resueltos para el futuro; tiene mucha labor por delante y ha de seguir a la altura de su capacidad, demostrada en estos últimos años, si quiere recuperarla con éxito.

Pero la situación no se puede enjuiciar por lo que aun queda por hacer, sino por lo que se ha hecho, y, además, es necesario valorar el trabajo realizado teniendo en cuenta el estado de la economía alemana en 1945. Ninguno de los beligerantes fué tan duramente castigado como ella, sobre todo en cuanto a las concentraciones industriales se refiere. A esta situación habrá de añadirse el peso de los ejércitos de ocupación y la desmembración geográfica sufrida, tanto por Oriente como por Occidente, privándola de territorios vitales, tanto en cuanto a la producción de materias primas como en cuanto a la industria pesada. Todo ello dejando al margen la inestabilidad de los primeros años de postguerra.

Como punto de partida de la recuperación alemana puede considerarse la reforma monetaria de junio de 1948, cuyos primeros trascendentales efectos se empezaron a sentir en 1950.

El índice de producción industrial en 1948 era de 63, sobre la base 1936 igual a 100. En 1950 había subido a 114 y a 136 en 1951. Durante los diez primeros meses de 1952 arroja un promedio de 143. Esta impresionante velocidad de recuperación ha sido acompañada por otros síntomas no menos positivos. Porque si el índice del coste de vida ha subido un 6 por 100 desde 1949 a 1952, los salarios reales en la industria han tenido un aumento aproximado del 30 por 100.

Toda esta situación se ha reflejado en la balanza de pagos, en la cual el déficit de 1.035 millones de dólares en el año 1949, disminuye a 643 millones en 1950, y consigue 51 milllones de superávit en 1951.

Alemania tiene hoy saldo activo con casi todos los países con quienes ha concertado convenios bilaterales. Muchos de estos países son zonas atrasadas económicamente, y es de ellas de donde ha de proceder todo aumento del comercio exterior germano. Ahora bien, muchos de estos países han tenido que restringir la importación de origen alemán, por lo que en tanto no puedan ofrecer las mercancías necesitadas por Alemania, ésta tendrá que conceder créditos a sus compradores o perder los mercados. La solución podía estar en la baja de los precios de las materias primas originarias de los países antes aludidos.

La situación respecto al dólar ha mejorado en 1952, aun cuando las exportaciones alemanas en esta moneda sean inferiores en medio billón a las importaciones, cubiertas con la ayuda americana y los gastos militares. Esta situación mejorará cuando los gastos de manutención de los ejércitos de ocupación no tenga que soportarlos el pueblo alemán, lo que ocurrirá en el año actual.

Respecto a la Unión Europea de Pagos, Alemania tiene una posición

preponderante, ya que sus miembros compraron en 1951 las tres cuartas partes de las exportaciones alemanas y le suministraron tres quintas partes de sus importaciones, pasando de 457 millones de dólares como déficit en febrero del año 1951 a 443 millones de superávit en septiembre de 1952. La sugerencia de la Unión de que Alemania aumente aun más las libertades concedidas a la importación de los países miembros, no ha sido naturalmente aceptada.

Aun son más impresionantes las cifras de la balanza comercial, que merecen ser expuestas y comentadas (en millones de marcos):

CONCEPTOS	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%
Importaciones:								
Por ayuda ECA, MSA y GARIOA	3.130	42.7	2.018	17.7	1.798	12.2	481	3
Por comercio normal alemán	4.200	57.3	9.356	82.3	12.928	87.8	15.722	97
	7.330	100	11.374	100	14.726	100	16.203	100
Exportaciones:	3.806		8.362		14.577		16.908	
Balanza comercial	— 3.524		— 3.012		— 149		+ 705	
Saldo del comercio alemán	— 394		— 994		+ 1.649		+ 1.186	
% que representa la exportación de la importación	51.9		73.5		99		104.4	

En el grupo de las importaciones se destaca en primer término la paulatina disminución de las realizadas a través de la ayuda norteamericana, que, aun cuando no llegó nunca al 50 por 100 de las mismas, pasó del 42.7 por 100 en 1949 al 3 por 100 en 1952. En la misma proporción van aumentando las importaciones derivadas del comercio alemán propiamente dicho.

Las exportaciones fueron también aumentando a la siguiente velocidad:

AÑOS	Indice
1949	100
1950	219
1951	383
1952	444

De esta forma, el signo negativo de la balanza comercial alemana, que superaba los 3.500 millones de marcos en 1949, ha pasado a tener signo positivo en el año 1952, con 705 millones. Refiriéndonos sólo al comercio alemán propiamente dicho, el saldo activo comenzó en 1951, y tanto en ese año como en el posterior, superó los mil millones de marcos.

A principios de 1951 se pensó en la posibilidad de haberse llegado al máximo punto de recuperación, y que en el mejor de los casos sólo podría consolidarse la por entonces alcanzada. Los primeros meses de 1952 confirmaron esta presunción, pero sin embargo hechos posteriores han venido a desvirtuarla considerablemente. Se afirmó la recuperación y sigue firmemente creciendo. No sólo las cifras de 1952 lo demuestran sino las de 1953 lo confirman en forma terminante.

Esto significa un avance. Alemania sin embargo no se ha recuperado por completo; la producción y la renta por habitante no ha alcanzado aún el nivel de preguerra, ya que a los problemas planteados en 1945 se han agregado los relativos a la gran cantidad de refugiados de la zona soviética. El inconveniente de mayor envergadura —dentro de la política financiera— con que se enfrenta a el Gobierno es mantener la alta proporción de inversión, cuyo total desde 1950, incluyendo el primer semestre de 1952, absorbe el 25, por 100 de la producción gruesa nacional. La mayor parte de estas inversiones han sido financiadas por las Empresas privadas, y el resto por créditos bancarios, por el Gobierno y por fondos de la ayuda americana.

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
8º INFORME ANUAL

Presentamos a continuación un resúmen del Informe Anual del Fondo Monetario Internacional (FMI), dado a conocer recientemente con motivo de la Junta de Gobernadores del FMI reunida en Wáshington. Este Informe comprende el año fiscal que terminó el 30 de abril de 1953, pero incluye alguna información hasta el 1º de julio de 1953.

Situación mundial de los pagos internacionales. A pesar de la tendencia hacia la baja del comercio mundial que se advirtió a principios de 1952, la posición mundial de los pagos internacionales para este año mostró un equilibrio mucho mejor que en el año de 1951. El progreso registrado en 1950, antes de la iniciación de las hostilidades en Corea, tendiente a un mejor equilibrio, se vió seriamente amenazado por los acontecimientos que en aquel entonces empezaron a registrarse. Una vez más,

muchos países encontraron ante serios problemas de desequilibrio en sus pagos al exterior, y sus reservas de divisas extranjeras disminuyeron rápidamente. Sin embargo, en los últimos meses de 1952 este renglón de la economía internacional se recuperó considerablemente, y para principios de 1953 muchos países habían alcanzado otra vez una posición de equilibrio o, cuando menos, habían reducido considerablemente sus déficit. No obstante que algunos países tenían todavía considerables déficit en sus balanzas de pagos, éstos eran en gran parte el resultado de factores especiales — en algunos casos derivados de los defectos de sus políticas monetarias y de comercio exterior — que afectan a diversos países en lo particular.

La misma serie de acontecimientos que siguieron a la iniciación de la guerra coreana provocaron en la mayoría de los países deformaciones en su demanda interna. Pero, para principios de 1953, también este fenómeno tendió a desaparecer en la mayor parte de los países. A principios de 1952, una reacción mundial al auge inflacionario y especulativo que siguió al conflicto coreano dejó sentir sus efectos en ciertas industrias. La acumulación de inventarios excesivos, principalmente en el caso de los productos textiles, fué seguido por un descenso en la demanda que condujo a algunas contracciones agudas de la producción. Para principios de 1953, los inventarios excesivos disminuyeron en grado considerable y, aunque el impacto de los gastos para la defensa era un factor importante, la demanda y la producción retornaban a niveles más normales.

Tendencias del comercio Internacional. La crisis de pagos general que hubo a principios de 1952 afectó principalmente a los países exportadores de materias primas. La mayoría de estos países se había beneficiado considerablemente con el auge de la demanda de materias primas que siguió a la iniciación de la guerra coreana. El aumento de las utilidades por concepto de exportaciones significó un incremento de las reservas de divisas extranjeras y niveles más altos de ingresos monetarios. Esto motivó una expansión adicional de su demanda de importaciones de bienes para el consumo, y dió oportunidad para que se presionara en el sentido de realizar programas de inversión ambiciosos. Pero las importaciones continuaron expandiéndose más allá de la terminación del auge de las materias primas, los ingresos por concepto de exportaciones empezaron a declinar, y se tuvo que hacer frente a las consecuencias de una rápida disminución de las reservas monetarias. La reacción más común ante esta situación fué la imposición de restricciones más severas a la importación.

Los movimientos de los precios, que jugaron un papel importante en

estos hechos, por ningún concepto fueron uniformes, y el momento del auge y su receso subsecuente varió de país a país. Sin embargo, el párrafo anterior da una idea bastante precisa del curso de los acontecimientos en muchos países en situaciones totalmente distintas.

Inglaterra y Francia también se enfrentaron con dificultades de pagos en el invierno de 1951 - 52, y las autoridades de ambos países se vieron obligadas a intensificar las restricciones a las importaciones.

Las medidas tomadas para corregir los desequilibrios en los pagos internacionales y la reducción de los inventarios excesivos condujeron a una contracción aguda del comercio mundial en 1952 (Cuadro 1), y para el tercer trimestre el valor de las importaciones mundiales fué alrededor del 10 % menor que el año anterior. El descenso más grande se registró en el área esterlina, el grupo de países que había sufrido la disminución más grande de reservas monetarias al principio del año. Pero el descenso fué también agudo en los países de Europa continental pertenecientes a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), cuyas reservas, en general, pasaban por una etapa de aumento para fines de 1951. EU de N, país en el que la mayor parte de los ajustes a los inventarios se hicieron con anterioridad, no contribuyó marcadamente al descenso de las importaciones. Aún cuando el valor de las importaciones hechas por EEUdeN descendieron entre el primer y tercer trimestre del año, el descenso se debió principalmente a factores derivados de los precios y, en cierto grado, a influencias de las fluctuaciones estacionales. En 1952, el volumen de las importaciones hechas por EEUdeN fué 5 % más grande que en 1951, pero una gran parte de este aumento se debió a la elevación registrada en el último trimestre del año. Por otra parte, las importaciones hechas por Canadá aumentaron durante todo el año.

Si las flutuaciones generales en el comercio se examinan desde el punto de vista de los países exportadores, el brusco descenso en las exportaciones durante los tres primeros trimestres de 1952 se verá que se concentró en los países industrializados. Estos descensos en el comercio dieron motivo para que surgieran algunas preocupaciones respecto a la posibilidad de que provocaran perjuicios posteriores. Sin embargo, prácticamente en todas las regiones el valor del comercio se elevó más que estacionalmente en el último trimestre de 1952. Las importaciones de las regiones productoras de materias primas continuaron disminuyendo en ese trimestre, pero esta tendencia se desvanecía a medida que los ajustes que estas regiones estaban haciendo de acuerdo con las nuevas condiciones del comercio se acercaban a su terminación. En el primer trimestre de 1953

hubo algunos países de la Europa continental miembros de la OECE, pero la mayor parte de las deformaciones que provocó la guerra coreana se había eliminado.

CUADRO 1. *INDICES DEL VALOR DEL COMERCIO MUNDIAL POR REGIONES*

	Exportaciones					*Importaciones*				
	1952				1953	1952				1953
	I	II	III	IV	I	I	II	II	IV	I
Mundial (1)	102	94	87	97	—	105	99	91	95	—
EUdeN (2)	108	100	80	90	85	101	95	92	101	102
Canadá	106	119	117	126	97	94	109	107	115	105
Amércia Latina	92	87	87	94	—	103	100	85	83	—
Inglaterra	115	98	90	98	97	101	94	81	81	84
Area Esterlina (3) . . .	91	83	79	87	—	115	100	85	81	—
Europa Occidental . . .	103	97	91	104	94	108	98	90	99	95
Resto del Mundo . . .	98	88	87	94	—	113	107	102	108	—

1. — Sin incluir a la URSS, China (Continental), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y Alemania Oriental. Excluyendo las exportaciones de EUdeN bajo el Programa de Ayuda para la Defensa Militar (PADM).
2. — Excluyendo las exportaciones bajo el PADM.
3. — Excluyendo a Inglaterra, Islandia e Irlanda.

Reservas de oro y dólares. El dato más significativo de la mejoría de la posición mundial de los pagos internacionales en 1952, es la balanza de pagos del resto del mundo con EEdeN. Excluyendo la ayuda militar, el superávit de EUdeN con todos los países en relación con los bienes y servicios y los donativos privados estadounidenses y los movimientos de capital de 1952 fué alrededor del 50 % de lo que había sido en 1951. En el segundo semestre de 1952, el superávit de EUdeN en estos renglones había desaparecido.

Las reservas de oro y dólares de los países, excluyendo a EUdeN, (Cuadro 2) empezaron a aumentar en el segundo trimestre de 1952, y su elevación continuó durante el resto del año; para los tres trimestres, el aumento sumó cerca de Dls. 1.500 millones. Como puede verse en el Cuadro 2, el contraste con la tendencia hacia la baja registrada antes, fué mayor en el caso del área esterlina.

CUADRO 2. RESERVAS DE ORO Y DOLARES DE LOS PAISES, SALVO EE. UU.

(En millones de dólares)

	Aumento (*) ó Disminución (—)						Reservas	
	1951	1952	1952				1953 a fines	
							—— marzo	
			I	II	III	IV	I	de 1953
Europa Occidental, excepto Inglaterra.	291	1.255	133	403	557	161	205	8.575
Area Esterlina ...	—685	—494	—577	—62	39	102	342	3.588
Canadá	169	305	57	182	41	0	—56	2.431
América Latina ...	— 95	— 4	5	—65	37	11	163	3.527
Resto del mundo ..	398	140	127	42	— 3	— 32	129	3.123
Total	78	1.202	—255	500	671	242	783	21.244

* Signo más. Este signo tienen todas las cifras, con excepción de aquéllas en las que se indica el signo menos.

EL ESTANCAMIENTO DE LA PRODUCCION OVINA

Exposición del señor Juan Schauricht.

El señor Juan Schauricht, ha dirigido la siguiente nota y exposición al Poder Ejecutivo:

"Señor presidente del Consejo Nacional de Gobierno, don Andrés Martínez Trueba: Me es grato someter a la ilustrada consideración de Vd. la exposición que adjunto a la presente, sobre problemas que entiendo de fundamental importancia para el país, a los cuales tuve oportunidad de referirme en una serie de artículos que fueron publicados bajo el título "¿Por qué hablamos tanto de "producir más y mejor y por qué realizamos tan poco?" Con tal motivo, saluda al señor presidente con su más alta consideración. — Juan Schauricht."

I

SOBRE UNA ECONOMIA ESTANCADA, COMO BASE, NO PUEDE SUBSISTIR UN ESTADO MODERNO.

Nuestras estadísticas demuestran, a pesar de la relatividad de sus cifras, el estancamiento en muchos aspectos, de nuestra economía pecuaria.

Esta economía estancada, es un chaleco de fuerza que oprime al país, impidiéndole su desarrollo y generando males sociales que todos palpamos y demagogos hábiles, desde distintos sectores, pretenden canalizar hacia sus propios fines.

Decenas de miles de pequeños hacendados, que tienen pocas y malas ovejas, han visto mermar sus ingresos, por la baja de los precios de la lana, mientras el proceso inflacionista aumenta el valor de los campos, de los arrendamientos, el precio del material para alambrados, de los específicos, jornales, etc.

Por otra parte, los funcionarios, los jubilados y los pensionistas, claman por mejoras en su situación, que el Estado no puede acordar en la medida requerida, porque sus recursos están disminuídos y tiene que echar mano a impuestos aún mayores.

La escasez de divisas, consecuencia directa del estancamiento de nuestra producción pecuaria, obvio es señalarlo, causa también grandes males sociales e impide elevar el "standard" de vida de nuestra población.

No es necesario, ya que me dirijo a un destacado hombre de Estado, entrar en mayores pormenores, pero quizás sea del caso señalar la escasez que experimenta el país de muchos artículos necesarios para el bienestar de nuestra población, para el regular funcionamiento de nuestras industrias y el fecundo desenvolvimiento de nuestro comercio.

II

ESTANCAMIENTO DE NUESTRA PRODUCCION PECUARIA

La Sección "Estadística Agraria" de la Dirección de Agronomía da las siguientes cifras:

NUESTROS STOCKS PECUARIOS

Bovino	1924:	8.432.000	cabezas
	1951:	8.154.000	"
Ovino	1908:	26.286.000	"
	1951:	23.408.000	"
Porcino	1937:	346.329	"
	1951:	258.000	"

NUESTRAS FAENAS

Bovinos	1940:	1.441.000	cabezas
	1951:	1.372.000	"
Ovinos	1940:	3.873.000	"
	1951:	2.790.000	"
Porcinos	1940:	214.700	"
	1951:	191.700	"

COMERCIALIZACION DE GANADOS

Bovinos	1940:	939.900	"
	1951:	844.000	"
Ovinos	1940:	1.335.300	"
	1951:	333.000	"
Porcinos	1940:	100.176	"
	1951:	91.627	"
Corderos	1943:	1.407.600	"
	1951:	104.080	"

Posteriormente obtuvimos por gentileza de la Dirección General de Estadística, los datos referentes al volumen de las exportaciones de esos productos por el puerto de Montevideo.

En 1929 dichas exportaciones llegaron a 274.661 tonel.
En 1951 descendieron a 246.728 "

III

LA GANADERIA BOVINA

El progreso zootécnico al que ha llegado la ganadería bovina durante los últimos 10 años no puede ponerse en duda, aunque no ha logrado mejorar el rendimiento del ganado ni reducir la edad de su beneficio.

El plan del Sr. Consejero Nacional Dr. Luis A. Brause, una vez llevado a la práctica, resolverá indudablemente el problema de obtener, no sólo altos rendimientos de faena, sino también un elevado porcentaje de bovinos jóvenes preparados para la matanza, desde que es preciso reunir a la calidad y al tipo — ya logrado en alto grado— el engorde adecuado por medio de una alimentación abundante y rica en elementos nutritivos.

IV

EL PROBLEMA OVINO, EN CAMBIO, ES DISTINTO

Haciendo abstracción de la meritoria obra realizada por inteligentes y progresistas criadores, cuyos planteles y majadas son un verdadero orgullo para el país, puede afirmarse que en lo que atañe a la "*oveja general*" no ha habido un marcado progreso zootécnico. Nuestra producción de lana "per cápita" no acusa sensibles aumentos y la de corderos debe calificarse como un verdadero desastre. Muchas veces fué calificada de "desdorosa" para un país ganadero, ya que las de primera calidad no sobrepasan el 1 % de nuestra producción. (Dres. Sanz y Surraco, jefes de la Sección de Fomento Ganadero de la Dirección de Ganadería).

Es oportuno consignar que el acrecentamiento que se comprueba en la producción *global de lana* se debe, fundamentalmente, al considerable aumento que ha experimentado nuestro stock lanar (con el consiguiente peligro para su salud) y luego a la supresión del contrabando por la frontera con el Brasil.

Y el pequeño aumento del peso del vellón que revela el censo, es la consecuencia lógica del mejor estado sanitario de las majadas, por la erradicación virtual de la sarna y la eficacia de los modernos específicos antiparasitarios.

Existen en e país alrededor de 35.000 criadores de majadas generales, de los cuales más de 29.000 son criadores que, justificadamente, pueden llamarse modestos, para quienes la lana constituye la base de su explotación.

Nada, absolutamente nada, se ha hecho hasta hoy para ayudar y orientar a esa enorme masa de criadores en el sentido de obtener un mayor rendimiento en su explotación —casi siempre rutinaria— y que por eso pasan, actualmente, por momentos de dificultades económicas y son fácil presa del descontento más o menos dirigido.

Sin embargo, "*tan fácil y tan rápidamente es posible llegar a los cuatro kilos por cabeza, que parece increíble que estemos todavía tan por debajo en el promedio general uruguayo, lo que implica un gran número de ovejas que producen vellones de dos kilos y medio y aún menos*".

Estas palabras del Dr. Alberto Gallinal Heber encierran una verdad indiscutible e indestructible.

Nuestras ovejas no han llegado después de 17 años de actuación de

la Comisión de Mejoramiento Ovino, a los 4 kilos de lana "per cápita", cuando ese aumento es muy fácil de conseguir y en sólo tres años —repito las palabras del Dr. Gallinal Heber— hubiera sido lograrlo.

Los hechos —y un hecho, según Gladstone, vale más que mil argumentos— se han encargado de demostrar con ruda elocuencia que durante 17 años se ha vivido, con enormes perjuicios para la economía nacional, en la tan vana como ingenua ilusión de que podía obtenerse el acentuado y definitivo mejoramiento de la calidad de la finura y del rendimiento de lana "per cápita" de más de 25 millones de lanares, con sólo tatuar y dar "primas" en dinero a unos 15.000 carneros por año, cuando el servicio de las majadas generales exige la incorporación anual de no menos de 100.000 de buena calidad.

Si calculamos la vida útil de los carneros en 4 años, resulta que los 340.000 (85.000 x 4) *de mala o sólo regular calidad que se usan en nuestras majadas generales, determinan el nacimiento de no menos de 7 millones de corderos por año, de sus mismas inferiores condiciones, lo que explica ampliamente el estancamiento de nuestra gran industria.*

V

PRODUCCION DE CORDEROS

En 1943 nuestras matanzas totales llegaron, en este rubro, a 1.407.602 cabezas.

En 1951 descienden a 104.080 cabezas.

Quiere decir que nuestra producción de corderos marcha de mal en peor.

Pero más grave aún es esta situación de retroceso, cuando nuestros competidores desarrollan su producción vertiginosamente, desplazándonos de los mercados mundiales.

Nueva Zelandia lleva la suya, de 6 *millones* en 1930, a más de 12 *millones en la actualidad.*

Austrial exportó al Reino Unido 1.120.117 corderos en 1946, y 3.101.377 en 1951.

Es decir, que en pocos años triplica, prácticamente, su exportación mientras que la nuestra se reduce *a menos de la décima parte.*

VI

LO QUE DEJAMOS DE OBTENER

Si nuestros ovinos produjeran como las ovejas australianas y neozelandesas, es decir, 2 kilos más de lana que la que producen actualmente, tendríamos (25 millones a 2 kilos = 50 millones de kilos a $ 20.00 los 10 kilos) $ 100.000.000.00.

Si exportáramos, como Nueva Zelandia, un tercio de nuestro stock ovino, obtendríamos 8 millones de corderos, que a $ 10.00 (en Nueva Zelandia, los productores los venden entre $ 15.00 y $ 16.00 c|u.), nos darían $ 80.000.000.00.

Es decir, que el estancamiento, cuando no el retroceso (véase nuestra exportación de corderos), sólo de nuestra producción ovina, le cuestan al país 180 Millones de Pesos.

¿Hasta cuándo puede la República permitirse este "lujo" tan extraordinariamente oneroso?

Por todo lo expuesto, y luego de una experiencia de más de 50 años, adquirida en el campo de las actividades rurales, hemos llegado a la firme convicción que *aumentar y mejorar la producción de lana y carne de nuestras ovejas —lo que es perfectamente factible por otra parte— es el medio más rápido, más sencillo, más práctico y más eficaz para vigorizar de una manera decisiva y permanente la vida económica de la República.*

Como consecuente con estas ideas, me tomo la libertad de sugerir la conveniencia de que el Consejo Nacional de Gobierno de su digna presidencia designe una comisión, integrada por técnicos de reconocida capacidad, por cabañeros y competentes criadores, propietarios de grandes y pequeñas majadas, a fin de estructurar un plan de fomento y mejoramiento de nuestra producción de lana y carne ovina.

Juan SCHAURICHT

TEXTO DEL CONVENIO COMERCIAL ENTRE EL URUGUAY Y EL BRASIL

El Consejo Nacional de Gobierno de la República Oriental del Uruguay y el Presidente de la República de los Estados Unidos del Brasil, deseosos de estrechar cada vez más las relaciones económicas entre los dos países resolvieron celebrar un Convenio Comercial y, para ese fin nombraron sus Plenipotenciarios a saber:

El Consejo Nacional de Gobierno de la República Oriental del Uruguay, al señor Doctor Fructuoso Pittaluga, Ministro de Relaciones Exteriores; y

El Presidente de la República de los Estados Unidos del Brasil, al señor Doctor Walter Jobim, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario en el Uruguay.

Quienes, después de comunicarse los respectivos plenos poderes, hallados en buena y debida forma, convinieron en lo siguiente:

ARTICULO I

El Gobierno de los Estados Unidos del Brasil autorizará la exportación para el Uruguay de los productos brasileños contenidos en la lista "A" anexa, hasta los límites de los valores fijados en la misma. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay autorizará, a su vez la importación de esos productos en el Uruguay.

ARTICULO II

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay autorizará la exportación para el Brasil de los productos uruguayos contenidos en la lista "B" anexa, hasta los límites de los valores fijados en la misma. El Gobierno de los Estados Unidos del Brasil, a su vez, autorizará la importación de esos productos en el Brasil.

ARTICULO III

Las autoridades competentes de los dos países podrán exigir la presentación de certificados de origen para las mercaderías a ser importadas

ARTICULO IV

Las autoridades competente de las dos Partes se esforzarán por mantner un equilibrio razonable en los intercambios comerciales entre los dos países y en la medida de lo posible, una distribución proporcional en la concesión de permisos, etre los diversos productos previstos en las lita "A" y "B".

En caso de verificarse, en ese intercambio, un desequilibrio anorma la Comisión mixta mencionada en el artículo 10 del presente instrumento

después de considerar el carácter zafral de ciertas compras, se reunirá inmediatamente para estudiar los medios susceptivbles de restablecer el equilibrio previsto.

ARTICULO V

La expiración del presente Convenio no perjudicará el plazo normal de validez de los permisos de importación y exportación, concedidos durante la vigencia del mismo.

ARTICULO VI

Las listas "A" y "B" de mercaderías, que serán validas por el plazo de (1) un año, no son restrictivas ni limititativas, debiendo ambos Gobiernos facilitar y promover el intercambio de otros productos que hayan sido o puedan llegar a ser objeto de comercio entre los dos países, así como ampliar las cantidades previstas en las listas.

Noventa (90) días antes de expiración de cada perído de validez de las referidas listas, los dos países iniciarán negociaciones para la elaboración de las listas de mercaderías que deberán regular el intercambio en e período anual subsiguiente.

En caso de no estar concluídas esas negociaciones hasta el vencimiento del Convenio, permanecerán en vigor, por el plazo necesario a aquel fin las listas referentes al período vencido.

ARTICULO VII

Lase mercaderías mencionadas en las listas "A" y "B", e importadas según las condiciones del presente Convenio, serán destinadas exclusivamente al consumo interno o a su transformación por las manufacturas del país importador. Se podrán admitir excepciones mediante acuerdo previo entre las Partes.

ARTICULO IX

Las mercaderías comprendidas en este Convenio deberán ser transportadas preferentemente en embarcaciones de bandera brasileña y uruguaya en partes iguales.

1) En la imposibilidad de ser transportada por embarcaciones de uno

de los dos países la parte de carga que le correspondiera, la misma podrá ser transportada por embarcaciones del otro país contratante o, a falta de ésta, por embarcaciones de otras banderas.

2) La presente disposición no deberá importar un encarecimiento de fletes, ni retardar el transporte de las mercaderías.

3) La escala de embarques y su distribución serán combinadas entre los representantes de las empresas de navegación brasileñas y uruguayas, indicadas por los respectivos Gobiernos para efectuar el transporte de las mercaderías comprendidas en el presente Convenio.

4) Los representantes referidos en el ítem antrior estarán autorizados a mantenre, periódicamente, entendimientos directos para establecer, en lo que les competa, las bases de ejecución del presente Convenio.

ARTICULO X

Ambos Gobiernos convienen en crear una Comisión Mixta brasileña-uruguaya, con sede en Montevideo, la cual podrá también reunirse, eventualmente, donde dispusieran ambos Gobiernos.

La referida Comisión quedará encargada de fiscalizar el cumplimiento de las disposiciones del presente Convenio y de proponer las medidas que juzgare necesarias para asegurar el desenvolvimiento equilibrado del intercambio comercial entre los dos países.

ARTICULO XI

El presente convenio entrará en vigor el día en que las Partes Contratantes se notificaran mutuamente la aprobación del mencionado instrumento por los órganos constitucionales respectivos.

ARTICULO XII

El presente Convenio tendrá vigor por tres (3) años, prorrogándose tácitamente, por períodos sucesivos de un (1) año, salvo que una de las Partes Contratantes notificara a la otra, hasta noventa (90) días antes de la expiración del plazo en vigencia, de su intención de no renovarlo.

En fé de lo cual, los Plenipotenciarios arriba nombrados firmaron el presente Convenio, en dos ejemplares, cada uno de los cuales en las lenguas española y portuguesa y pusieron cada uno sus sellos, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de diciembre del año mil novecientos cincuenta y tres.

LISTA "A"

PRODUCTOS BRASILEÑOS A SER IMPORTADOS POR EL URUGUAY POR LOS VALORES FOB, QUE AL LADO DE CADA UNO SE SEÑALAN

MERCADERIAS	US$
Cueros de yacaré y cobra	20.000
Tabaco en hojas	3.000.000
Fibras vegetales (sisal, piacava, caroá, yute)	100.000
Ceras vegetales (carnauba y curicuri)	50.000
Aceite de Ricino	10.000
Aceite de oiticica, tung, etc.	30.000
Cedro y otras maderas duras	2.000.000
Madera aserrada de pino con más de 20 mm.	6.000.000
Durmientes	150.000
Semillas de mamona	20.000
Aceites esenciales (para medicina y usos industriales)	30.000
Pasta para papel	400.000
Ferrogusa	50.000
Ferro-ligas (silicio, manganeso y níqueles)	50.000
Electrodos	10.000
Hilos de algodón para coser	50.000
Algodón en rama	7.000.000
Fibras de rayón	100.000
Harina de mandioca	50.000
Ananás y cocos	10.000
Bananas	1.000.000
Azúcar demerara y azúcar cristal	4.500.000
Cacao en almendras	580.000
Café en grano	3.500.000
Té negro	50.000
Yerba mate elaborada	5.200.000
Yerba mate canchada	1.300.000
Sal común	500.000
Torta de cacao	50.000
Cigarros	20.000
Manufacturas de madera (palos de escoba, cascos, pipas, etc.)	100.000
Acero en chapas y palanquillas	150.000
Material sanitario para instalaciones (tipos licenciables)	50.000

Pasamanerías	30.000
Cafeína, teobromina, emetina y otros productos farmacéuticos y veterinarios inclusive vacunas	400.000
Artículos de cuchillería (con excepción de los cubiertos)	100.000
Motores eléctricos de 5 a 30 HP	50.000
Balanzas (tipo licenciables)	50.000
Piezas de repuestos para vehículos automóviles	200.000
Lápices y plumas de acero para escribir	50.000
Drogas y plantas medicinales	10.000
Máquinas, aparatos y útiles diversos para industria y sus re puestos	300.000
Dulces en latas	100.000
Diversos (vinos y licores, films cinematográficos brasileños, harina de banana, castañas de Pará y de Cajú, manteca de cacao, naftalina, materias primas para fabricación de cartuchos de caza, fulminantes, etc.)	500.000
Libros impresos, diarios y revistas en portugués, editados en Brasil	80.000
TOTAL GENERAL	38.000.000

LISTA "B"

PRODUCTOS URUGUAYOS A SER IMPORTADOS POR EL BRASIL POR LOS VALORES FOB, QUE AL COSTADO DE CADA UNO DE ELLOS SE SEÑALA:

MERCADERIAS	US$
Animales vivos para reproducción y para producción de leche	4.200.000
Cueros terminados o sin terminar (tipos licenciables)	300.000
Cemento portland común (cuando haya disponibilidades)	100.000
Estopa de lino	50.000
Trigo en grano y harina de trigo	18.000.000
Cebada torrada o malta	300.000
Frutas frescas (manzanas, melones, peras y duraznos)	150.000
Frutas enlatadas, semi-industrializadas para fábricas de dulces y confiterías	100.000
Carnes frigorificadas (inclusive aves, lenguas y menudos)	8.000.000
Charque de carne bovina y ovina	150.000

Leche para alimentación infantil (tipos licenciables)	20.000
Manteca de leche acondicionada en latas (en la entrezafra brasileña)	250.000
Harinas y tortas para forrajes	1.250.000
Residuos de molienda de trigo	100.000
Tiras de cuero para sombreros	50.000
Papel para impresión, papel ½ hilo, papel simil ilustración con líneas de agua y otros tipos de papel (tipos licenciables)	550.000
Discos de corcho para tapas corona	500.000
Bastones de corcho para tapas corona	1.500.000
Sales tónicas para ganado (dependiendo de la autorización del Ministerio de Industrias y Trabajo del Uruguay y del Ministerio de Agricultura del Brasil)	50.000
Libros impresos y revistas en español, editadas en el Uruguay	80.000
Diversos, entre otros, caballos de carrera y de tiro, vinos, sidras, piedras de granito para afilar, avena, zeolita, lanolina, plumas de aves silvestres, arados y repuestos, catgut, crin y semejantes para suturas y drenajes, etc. (tipos licenciables por CEXIM)	2.300.000
TOTAL GENERAL	38.000.000

LAS REGLAS FISCALES Y LA CONTABILIDAD

El primer Congreso de la Unión Europea de Peritos-Contadores se reunió en Florencia en Octubre de 1953.

Los delegados adoptaron una serie de resoluciones tendientes a eliminar la disparidad de los impuestos actuales y de los métodos de estimación de los beneficios industriales, en vista de la falta de de uniformidad que existe en esta materia en los diversos países.

De los estudios presentados resalta que es muy grande la variación entre la magnitud de los impuestos directos y los indirectos.

He aquí algunas cifras que expresan el porcentaje que representan dentro del producido general:

	Impuestos directos	Impuestos indirectos
Suiza	60 %	40 %
Países Bajos	51.5 %	48.5 %
Bélgica	48 %	52 %
Alemania	41 %	59 %
Francia	36 %	64 %

Como se recenoce que la incidencia de los impuestos indirectos se manifiesta sobre todo en los precios, la reunión se preocupó de investigar los efectos inmediatos.

Pero además fueron abordados otros temas tan interesantes como la vinculación entre la fiscalidad y la Contabilidad. Mientras el fisco ha ido dictando reglas en vista de alcanzar mayor rendimiento fiscal, la Contabilidad ha tenido que cuidar mucho las normas de registración para que sus estados de situación expresen la más exactamente posible la posición de la empresa.

La reunión de Florencia dejó constancia de su parecer en el sentido de que debe volverse a la armonía entre las reglas fiscales y las contables. Aquellas deberían ser precisas y racionalizadas de manera que pudiera mejorar la presentación de los balances y facilitar la comparación entre los diversos países, especialmente en lo relacionado con las amortizaciones, el precio de costo, los beneficios.

Suiza admite una amortización para los edificios entre 1 y 2 %, Austria de 1 a 3 % y Francia del 5 %. Para los automóviles, la tasa es en Suiza del 30 %, en Francia de 20 a 25 % y en Austria de 20 a 33 %.

En otro sector, Francia y Bélgica admiten el revalúo anual de las amortizaciones mientras que Alemania autorizaba a las empresas hulleras, metalúrgicas y de energía a amortizar en dos años las instalaciones financiadas por la ley de ayuda a las inversiones.

Respecto de las pérdidas hay también grandes disparidades. Mientras que en Austria y Bélgica se permite la deducción en dos años, en Alemania el plazo es de 3 años, de 5 en Francia y de 6 en Holanda.

El Congreso ha recomendado una serie de reglas uniformes. De esta manera el fisco aplicará la tasa del impuesto al beneficio resultante de la aplicación de esas reglas. Se calculó que se alcanzaría el mismo rendimiento fiscal sin modificar las reglas de una contabilidad racional.

EL 7º CONGRESO DE LA "INTERNATIONAL FISCAL ASSOCIATION" (I. F. A.)

Entre los días 21 y 24 de Setiembre de 1953 se reunió en París el Séptimo Congreso de la I.F.A. Las sesiones se desarrollaron en el Instituto de Estudios Políticos de la Uninversidad de París, con la concurrencia de unos 200 delegados que representaban a 17 países de todo el mundo.

El profesor Juan E. Azzini, de nuestra Facultad, representaba al Uruguay.

La Presidencia recayó en M. Louis Loriot, Presidente de la Sección Financiera del Consejo de Estado, de Francia.

El primer tema abordado fué el de la reforma de la imposición de los beneficios, negocios y ventas en los diversos países de Europa Occidental, en vista de alcanzar su unificación.

Intervinieron los delegados de Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Italia y Países Bajos.

Después de interesantes exposiciones y discusiones en los que se puso de relieve la legislación de cada país y su orientación económica y fiscal, se adoptó una recomendación a los legisladores nacionales en el sentido de pugnar por los necesarios ajustes en el régimen fiscal a objeto de nivelar las cargas que afecten el precio de costo de un determinado producto en forma de asegurar que la imposición sea imparcial. Entre tanto se expresa el voto de que se realicen acuerdos entre las naciones de Europa para reducir, y aún abolir, las barreras aduaneras y para determinar la manera cómo cada país podría igualar los derechos impuestos a los diversos productos que exporta.

El segundo tema se refería a los diferentes conceptos para definir el valor fiscal de los activos tangibles o intangibles, incluyendo la valuación de los inmuebles, de la llave, de las existencias y de los valores cotizados.

Se dió cuenta de los informes nacionales, enviados de Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Israel, Italia, Holanda y Suiza.

Después de un interesante debate se decidió continuar intercambiando informaciones exhortando a los gobiernos a hacer acuerdos tendientes a la imposición de artículos sujetos al impuesto en varios países.

El tercer tema se refirió a las medidas fiscales suceptibles de facilitar las transferencias de capital entre los diversos países. El tema motivó extensa discusión, acordándose que, sin embargo, requería un estudio más extenso por lo cual se dispuso que figurara en el temario del próximo Congreso.

ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO

Publicamos los antecedentes de la adhesión del Uruguay, concretados en el mensaje del Poder Ejecutivo a la Asamblea General.

El texto general del acuerdo se inserta en "Diario Oficial" Nº 14.112, del 19 de Diciembre de 1953.

Poder Ejecutivo
Ministerio de Relaciones Exteriores
Ministerio de Hacienda

Montevideo, 23 de julio de 1952.

A la Asamblea General:

La política comercial de la República en el plano exterior está fundamentalmente regida desde hace casi diez años por el tratado bilateral de 21 de julio de 1942, celebrado con los Estados Unidos de América, en el que se fijan determinadas normas de aplicación general en lo concerniente a las relaciones comerciales entre los dos países y se establecen listas de renglones tarifados por ambas partes cuyos derechos de aduana quedan congelados en las respectivas cifras que indica el tratado. Por la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, que se incluye normalmente en los Convenios de comercio suscritos por el Uruguay, el tratamiento previsto en el tratado con los Estados Unidos de América se concede también a Canadá, Brasil, Bélgica, Países Bajos, Francia, Italia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suecia, República Federal Alemana, Luxemburgo, Finlandia, y Noruega (partes contratantes del Acuerdo General de Aranceles y Comercio) y Paraguay, Suiza, Japón y España. Es decir, pues, que la mayor parte del comercio exterior de la República está regido por el Convenio con los Estados Unidos de América, debiéndose agregar que la casi totalidad de las concesiones otorgadas por nuestro país en materia de fijación de derechos de aduana máximos, figuran en ese mismo tratado, siendo extensibles a los países ya enumerados.

Al terminar la guerra de 1939-45, se inició un movimiento para lograr

la creación de una organización internacional de comercio que estableciera cierto orden en las relaciones comerciales entre las naciones, que se venían caracterizando hacia muchos años por una seria anarquía que no dejaba a la larga de perjudicar a todos los países. Formulada la correspondiente propuesta en el seno del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas por el Gobierno estadounidense, esta iniciativa pronto tuvo rápido andamiento y, en el plazo de menos de dos años entró en funcionamiento el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, con la participación en aquel instante de países que representaban el 75% del intercambio mundial.

Continuando los trabajos, se realizó en La Habana, entre noviembre de 1947 y marzo de 1948, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, con participación del Uruguay. Este importante Congreso, único en la historia de las relaciones comerciales por el número de Estados representados, por la amplitud y complejidad de su actividad y por el grado de acuerdo alcanzado, culminó con la elaboración de la Carta de Comercio, instrumento de 102 artículos, correspondiente a la creación de la Organización Internacional de Comercio una vez que fuera ratificado por el número suficiente de países. La organización prevista ocuparía un lugar similar al del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el Fondo Monetario Internacional, la Organización de Alimentos y Agricultura y otros organismos especializados de las Naciones Unidas.

Gracias a la tenaz gestión de las delegaciones de los países de menor potencial económico, entre las que cabe mencionar a la que representó a la República, presidida por el señor Senador doctor César Charlone, la Carta de Comercio de La Habana modificó siempre en favor de esos Estados los términos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que ya había sido puesto en vigencia y que quedaría debidamente vinculado a la Organización Internacional de Comercio, una vez que ésta empezara a funcionar. En efecto, el Acuerdo — que originalmente, sólo estaba destinado a incorporar las concesiones tarifarias cambiadas por los gobiernos que adherieran al mismo— incluía numerosas disposiciones que la Conferencia de La Habana decidió deberían figurar en la Carta, habiéndose previsto en aquel entonces la suspensión de las cláusulas equivalentes del Acuerdo General mientras se mantuviera en vigencia la Carta.

Es decir, pues, que el complejo mecanismo previsto en el Acuerdo y en la Carta, fué mejorado en lo concerniente a los países de economía similar a la del nuestro, como consecuencia de amplios y detallados debates celebrados en la Conferencia de La Habana.

Debido principalmente a que no hubo ambiente en los Estados Unidos e América para ratificar la Carta, precisamente por las modificaciones incorporadas en La Habana en relación al texto y vigente del Acuerdo, debe uponerse que la Organización Internacional de Comercio no será creada n el futuro previsible.

Ahora bien, al irse incorporando nuevos países al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, las disposiciones del mismo se han ido adaptando entamente a los textos ajustados en La Habana, con la inclusión de algunas le las mejoras que se obtuvieron en esa Conferencia.

A la vez, al percibirse que la Organización Internacional de Comercio no llegaría a ser establecida, se tomaron las medidas necesarias a fin de reforzar la estructura del Acuerdo, de manera que éste ha pasado a ocupar el lugar que habría correspondido a la precitada Organización. En la práctica, pues, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio es una organización internacional de comercio.

El Gobierno de la República ha tenido en todo momento la preocupación de manterse debidamente informado de los trabajos realizados en el plano internacional en el curso de los últimos años. A ese efecto, destacó un observador a la Primera Conferencia Tarifaria, celebrada en Ginebra en 1947; luego envió una Delegación integrada por destacadas figuras de nuestro ambiente, a la Conferencia de La Habana; más tarde atendiendo la invitación recibida de las partes contratantes del Acuerdo General, intervino en la Conferencia Tarifaria de Annecy, habiendo estado presidida la Delegación por el doctor Héctor Alvarez Cina; más recientemente, la República participó en la Conferencia Tarifaria de Torquay, con una representación que encabezó el señor D. Ariosto D. González.

Como consecuencia de la actividad desplegada por el Gobierno de la República, han quedado establecidas las condiciones que corresponderían a la adhesión del Uruguay al Acuerdo General de Arenceles y Comercio.

El texto de las cláusulas generales del Acuerdo se acompaña en calidad de Anexo 1 y en el Anexo 2 figuran los derechos de aduana que aplicaría nuestro país al ratificar este convenio.

El Anexo 3 incorpora los Protocolos de Annecy y de Torquay, en los que está prevista la adhesión del Uruguay.

Como alementos informativos adicionales, interesa mencionar:

1º Informe del Departamento Económico-Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores, contenidos en las páginas II-234 a II-291 del Mensaje del Poder Ejecutivo a la Asamblea General al inaugurarse el 2º Período de la XXXVI Legislatura. En ese informe se reproducen con-

ceptos fundamentales de las exposiciones de los doctores Charlone y Alvarez Cina sobre las Conferencias de La Habana y Annecy.

2º "El Uruguay y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio", del señor Julio A. Lacarte Muró, publicado por la Sección Uruguaya del Consejo Interamericano de Comercio y Producción.

Desde luego, el Gobierno dispone de los numerosos y amplios informes de los Presidentes de las Delegaciones de la República a las Conferencias de La Habana y de Annecy, doctores César Charlone y Héctor Alvarez Cina.

Interesa dejar constancia, en lo concerniente a las concesiones tarifarias del Acuerdo, que la ratificación del convenio por el Uruguay no significa que aquéllas se hagan permanentes o inmutables, puesto que el artículo XXVIII del Acuerdo prevé la modificación o la supresión de toda concesión, mediante ajustes compensatorios basados en la reciprocidad y en ventajas mutuas. Asimismo, otras disposiciones del Acuerdo contemplan también cualquier reforma futura del régimen tarifario vigente en la República. Por ejemplo, Australia modificó casi enteramente su sistema de percibir derechos de aduana, ya siendo parte contratante, y efectuó las modificaciones pendientes en su Cuadro de Concesiones en el Acuerdo, sin tropezar con ningún obstáculo. A la vez, debe recordarse que, por nota incorporada al texto del Acuerdo, el Uruguay ha dejado sentado su propósito de modificar "su método de determinación del valor en aduana", según las disposiciones de los artículos II y VII. Desde este punto de vista, pues, la situación del país ha sido contemplada con el mayor cuidado.

Es de señalar, porque contempla particularmente el caso uruguayo, la nota relativa a nuestro país, que figura en el mismo Acuerdo, por la que se reconoce que, "cuando en un momento cualquiera el valor real de un producto respecto al cual se especifica un aforo en el Cuadro XXXI, (Annecy) excede el valor real de este producto en la fecha base de 10 de octubre de 1949, el aforo de este producto excederá el aforo especificado para el referido producto en el Cuadro XXXI (Annecy) en una proporción del referido aforo superior a la proporción por la cual el valor real en ese momento exceda el valor real existente el 10 de octubre de 1949; y cuando en un monto cualquiera el valor real de un producto respecto del cual se especifica un aforo en el Cuadro XXXI (Annecy) sea inferir al valor real de este producto el 10 de octubre de 1949 el aforo de este producto será inferior al aforo previsto en el Cuadro XXXI (Annecy) respecto de dicho producto, en la misma proporción del referido aforo en

que el valor real en ese momento sea inferior al valor real existente el 10 de octubre de 1949. Queda entendido que el valor real no incluye el derecho aplicable al producto".

Este reajuste de los aforos debe estudiarse periódicamente (a vía de ejemplo, se señala el término de un año), si se modifica el aforo, puede reclamar de él la Parte que tenga un interés substancial.

En consecuencia: si Uruguay se incorpora al Acuerdo, puede revisar periódicamente sus aforos para tomar en cuenta las excedentes del valor producidos desde el 10 de octubre de 1949; esos excedentes de valor puede agregarlos, en la proporción correspondiente, al aforo, sin perjuicio del derecho que tengan las Partes afectadas de reclamar una aplicación indebida de la diferencia de valor.

En la situación actual, nuestro país tiene una tarifa de derechos específicos consolidades en el Tratado celebrado con los Estados Unidos; esa tarifa inmovilizada en tal convenio bilateral, es la que el Uruguay concede a casi todos los demás países que negocian con él. Por tanto, el Tratado con Estados Unidos juego el rol de un convenio tipo con aplicación multilateral. Y tiene sobre el Acuerdo de Ginebra estas diferencias: A) que no prevé la revisión periódica, como lo hace el Acuerdo en el ya referido artículo XXVII; B) que no instituye más procedimiento de reforma como el que da el Acuerdo, en cuanto al Uruguay, en la nota cuya parte substancial se ha reproducido; C) que cualquier revisión o modificación y aún su denuncia, está supeditada a la iniciativa de una de las Partes con relación a la otra.

En concreto: Si bien el régimen tarifario uruguayo y la misma situación económica de nuestro país, ofrecen dificultades para las negociaciones multilaterales del tipo del Acuerdo, no puede olvidarse que el Uruguay está regido, en buena parte de su comercio internacional, por un convenio de tarifas fijas, que celebrado en 1942, todavía no ha podido ser modificado.

En relación a las mejoras que ofrece el Acuerdo si le compara con el régimen previsto por el Tratado con los Estados Unidos de América — Tratado cuya re-negociación en condiciones más favorables al Uruguay resultaría extremadamente difícil si la quisiera realizar al margen del Acuerdo— corresponde destacar un hecho que reviste particular significado en momentos en que los Poderes Públicos deben lograr fórmulas que permitan elevar las recaudaciones del Estado; y es que, inmediatamente después de ratificado el Acuerdo, el Gobierno de la República estará habilitado para elevar en la misma proporción en que han aumentado los respectivos precios desde el 10 de octubre de 1949, los aforos de los numerosos e importantes renglones que figuran en las planillas tarifarias del Tratado con

los Estados Unidos de América y que, por extensión de la cláusula de la nación más favorecida, son aplicables a la casi totalidad de las importaciones de esos mismos renglones.

Otros elementos de juicio que pueden estimarse favorables a la adhesión de la República al Acuerdo, radican en que más del 90 % de las exportaciones uruguayas se dirigen a territorios que lo están aplicando; en que el régimen multilateral de este Convenio permite a las naciones de menor potencial económico conseguir soluciones a veces superiores a las que se logran generalmente por la vía bilateral; en que el Uruguay se ajusta tradicionalmente a una política de apoyo a los organismos internacionales; en que la República pasaría a disfrutar el tratamiento de nación más favorecida en otros países; y en que se lograría un alto grado de estabilidad en lo concerniente a los derechos de aduana aplicables en numerosos e importantes mercados extranjeros a la exportación nacional.

A esas consideraciones especialmente relacionadas con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, deben agregarse las ya mencionadas relativas al interés de acompañar un movimiento general de ordenamiento del comercio internacional, que tendrá la virtud de suprimir trabas y aranceles, no por invisibles menos efectivos y perjudiciales.

En consecuencia, el Poder Ejecutivo somete a la Asamblea General la aprobación del adjunto proyecto de ley, cuyos textos en idioma inglés y francés se adjuntan, así como una versión al español.

Reitero a la Asamblea General las seguridades de mi alta consideración. — ANDRES MARTINEZ TRUEBA. — *Fructuoso Pittaluga.* — Eduardo *Acevedo Alvarez.* — Eduardo Jiménez de Aréchaga.

PROYECTO DE LEY

Artículo 1º Apruébase el Acuerdo General de Aranceles y Comercio y los Convenios y Protocolos que lo integran.

Art. 2º Comuníquese, etc. — FRUCTUOSO PITTALUGA. — EDUARDO ACEVEDO ALVAREZ.

REITERACION DEL MENSAJE DE 23 DE JULIO

Poder Ejecutivo.

Ministerio de Relaciones Exteriores.

Montevideo, 18 de setiembre de 1953.

A la Asamblea General:

Tengo el honor de dirigirme a esa Asamblea General, haciendo refe-

rencia al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y en modo especial a los plazos para adherir al mismo.

El 30 de abril del corriente año vencía el plazo acordado a la República para adherir al mismo y en virtud de no haberse adoptado resolución definitiva, por el Poder Legislativo, respecto a dicha adhesión, debieron hacerse las gestiones del caso tendientes a obtener una prórroga.

Ello se hizo por cable de fecha 25 de abril del corriente año y como no se recibiera contestación en término, fué necesario reiterar el pedido por telegrama de fecha 20 de mayo. De inmediato, es decir al día siguiente, se recibió del Secretario Ejecutivo de la Organización de Ginebra (ICITO) contestación expresando que quizá la resolución sobre la prórroga solicitada no se conociera hasta el 15 de junio.

El obligatorio compás de espera, que implicaba este respuesta, determinó una expectativa hasta el 17 de junio, en que se recibió de ICITO el cable que a continuación se trancribe.

"Con referencia a mi telegrama de 21 de mayo la terminación de la votación está demorada debido solicitud información recibida respecto establecimiento por parte del Uruguay, de un impuesto adicional del seis por ciento a todas las importaciones al Uruguay. Presumo que la decisión del Uruguay de adherir significará modificación esta medida en cuanto sea incompatible con las obligaciones de GATT. Por favor confirme. Wyndham White, Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio".

La consulta formulada en este cable por el Secretario Ejecutivo fué puesta en conocimiento inmediato del Ministro de Hacienda y a la vez se le dió contestación, expresándose que el punto se encontraba sometido a examen del Ministerio respectivo.

Entre tanto, es decir, mientras el Ministerio de Hacienda se encontraba estudiando lo relativo a la consulta formulada, ha llegado cable del Secretario Ejecutivo del GATT expresando que se ha concedido al Uruguay un nuevo plazo hasta el 30 de octubre de 1953 para presentar su adhesión al Convenio General de Aranceles y Comercio.

Entiende el Poder Ejecutivo que corresponde, por lo expuesto reiterar a esa Asamblea General el pedido de sanción del Proyecto de Adhesión al referido Acuerdo, el cual se encuentra a estudio de la Cámara de Representantes, después de haber sido sancionado por la Cámara de Senadores.

Debe destacarse que, en caso de no adherir el Uruguay dentro de este plazo acordado, siempre que deseara hacerlo posteriormente, se vería obligado a negociar de nuevo todas las concesiones de carácter tarifario, lo que podría ocasionar inconvenientes.

Al solicitar de la Asamblea General pronto despacho de este asunto, me valgo de esta oportunidad para reiterarle las seguridades de mi más alta consideración. — Por el Consejo. — ANDRES MARTINEZ TRUEBA. — *Frutuoso Pittaluga.* — Eduardo Jiménez de Aréchaga.

INFORME DE LA COMISION DE ASUNTOS INTERNACIONALES DE LA CAMARA DE SENADORES.

Al Senado:

Vuestra Comisión de Asuntos Internacionales integrada con dos miembros de la Comisión de Hacienda ha estudiado cuidadosamente el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, así como los Protocolos de aplicación provisional que fueron suscritos en Ginebra (30 de octubre de 1947) en Annecy (10 de octubre de 1949) y en Torquay (21 de abril de 1951), habiendo llegado a la conclusión de que conviene a los intereses de la República su incorporación al Acuerdo de referencia.

Importancia del G. A. T. T.

Vuestra Comisión da comienzo a su informe señalando a la atención del Senado la extraordinaria importancia que reviste el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (G. A. T. T.). Se trata, sin lugar a dudas, del tratado multilateral de más amplia extensión y proyecciones que se haya realizado hasta el presente en materia de comercio. Los países que suscribieron dicho acuerdo en la ciudad de Ginebra el 30 de octubre de 1947 y los que se incorporaron al mismo con posterioridad a esa fecha en las Conferencias de Annecy y de Torquay, en número de 34 cuyos intercambios representan más del 90% del comercio del mundo, reconocen "que sus relaciones en el plano de la actividad comercial y económica deben tender al logro de niveles de vida más elevados, a asegurar trabajo permanente para todos y un considerable volumen de ingresos reales y demanda efectiva, constantemente creciente, a utilizar plenamente los recursos mundiales y aumentar la producción y el intercambio de productos" agregando que suscriben el G.A.T.T. "deseosos de contribuir a la consecución de estos fines mediante la conclusión de acuerdos, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, encaminadas a la reducción sustancial de aranceles aduaneros y otras ventajas comerciales y a la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional" (Proemio del Acuerdo General de Aranceles y Comercio).

ANTECEDENTES DEL G. A. T . T .

La cooperación económica en la Carta de la U. N.

Los orígenes del G. A. T. T. se remontan a los días inciertos de la segunda guerra mundial, cuando los grandes conductores de las Democracias expusieron en históricas declaraciones la política que se proponían realizar una vez vencidas las potencias totalitarias.

"Diciembre de 1941: Churchill y Roosevelt firman la Carta del Atlántico. Inquebrantables en su fe en la victoria final, las democracias prometen reconstruir al mundo sobre el derecho igual de las naciones grandes o pequeñas, vencedoras o vencidas, a las materias primas y a las facilidades del comercio.

Febrero de 1942: Estados Unidos y Gran Bretaña suscriben el Acuerdo de Ayuda Mutua. Desarrollando el concepto de la Carta del Atlántico, de un mundo sin miseria, proclaman que el aumento de la producción, del empleo y del comercio, son los cimientos materiales de la libertad y del bienestar de las naciones y convienen en realizar una acción acorde con los demás países que piensen lo mismo, encaminada a reducir las barreras que dificultan los intercambios y a suprimir las diferencias de trato en el comercio entre los Estados.

Diciembre de 1945: Las democracias han triunfado. Es la hora de la reconstrucción. La cancillería de Estados Unidos de América hace públicas las bases de un plan sobre creación de una Organización Internacional del Comercio. En dicho documento se dice: "El premio principal de la victoria es una fuerza limitada y pasajera para establecer la clase de mundo que deseamos para vivir. Lo fundamental es elegir entre estos dos extremos: si los países lucharán el uno contra el otro por la riqueza y el poder, o si trabajarán juntos por la seguridad y las ventajas mutuas. En San Francisco las Naciones Unidas escogieron el segundo de esos caminos" (1).

Animados del sincero convencimiento de que la paz es indivisible y de que las relaciones amistosas entre los pueblos tienen su asiento más sólido y duradero en la cooperación económica y social, los Estados que, en 1945, suscribieron en San Francisco la Carta de las Naciones Unidas, dejaron establecido en el artículo 55 de dicho estatuto que los países signatarios promoverían "niveles de vida más elevados, trabajo perma-

(1) César Charlone: La reconstrucción del comercio mundial y la Carta de La Habana. — Montevideo, 1948.

nente para todos y condiciones de progreso y desarrollo económico-social" con el propósito de "crear las condiciones de estabilidad necesarias para las relaciones pacíficas y amistosas entre los Estados". Y con esa finalidad, se comprometieron a tomar, conjunta o separadamente. las medidas necesarias a dichos objetivos, encomendando la realización del programa expresado al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas con la asistencia de organismos especializados creados por acuerdos entre los Gobiernos (artículos 55 a 61 de la Carta de la UN).

Los organismos especializados

Cuando las Naciones Unidas dan comienzo al estudio del plan de la concillería de Estados Unidos de América, destinado a crear una Organización Internacional del Comercio, ya se disponía de diversos institutos especializados. Así por ejemplo, la Organización Internacional del Trabajo que creara en 1919 el Tratado de Versailles y que había sobrevivido a la Sociedad de las Naciones realizando en materia de cooperación social una obra fecunda representada por cien "convenciones internacionales" y alrededor de mil "recomendaciones", había sido admitida por las Naciones Unidas como organismo especializado en la materia. En la Conferencia de Hot Spring se había fundado la Organización de Alimentos y Agricultura (F. A. O.) con el propósito de fomentar la producción y mejorar el nivel alimenticio de los pueblos. Y por su parte, los acuerdos de Bretton Woods habían establecido otros dos Institutos especializados de fundamental importancia, destinados a facilitar la cooperación económica entre los pueblos: El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo cuyos créditos a largo plazo procurarían facilitar la reconstrucción de los países asolados por la guerra e impulsar el progreso de las naciones en curso de desarrollo económico; y el Fondo Monetario Internacional cuyos recursos harían posibles la rehabilitación de los sistemas monetarios y el retorno a los pagos multilaterales en le comercio entre los Estados.

La pieza maestra de la cooperación económica

Sin perjuicio de la importancia de las funciones atribuídas a los mencionados organismos especializados —y en modo especial al Banco Internacional y todavía, de manera más concreta, al Fondo Monetario, en el orden de la cooperación económica— dichos planes de reordena-

miento de la economía del mundo adolecían de un vacío evidente. En puridad de verdad, la Organización Internacional del Comercio venía a ser la pieza maestra del sistema, como la explicara el Presidente de la delegación del Uruguay a la Conferencia de La Habana en su estudio "La reconstrucción del comercio mundial y la Carta de La Habana".

"No puede pensarse que el mundo salga del caos económico y social si no se concilian las diferentes políticas nacionales. Esa conciliación de fórmulas y de sistemas es el supuesto indispensable de una economía mundial en expansión constante, que haga posible la creciente felicidad de todos y cada uno de los pueblos.

Las fuerzas de la humanidad son infinitas. La ciencia y el progreso descubren cada día posibilidades nuevas e insospechadas. Pero es evidente que esas fuerzas creadoras viven constreñidas y oprimidas por factores negativos, frutos de la inseguridad económica y de las relaciones a que da motivo dicha inseguridad, en el deseo de cada Estado de sustraerse a ella.

Los países en curso de desarrollo económico, que extraen su poder adquisitivo de las materias primas que producen, viven expuestos a crisis periódicas determinadas por el desorden y la anarquía existentes en la producción y el comercio de dichos productos básicos. Y por su parte las naciones industriales se mueven bajo la constante amenaza de ver declinar la demanda extranjera y con ella la producción y el trabajo de sus manufacturas.

El miedo a las crisis explica las reacciones de las políticas anticíclicas. Con el propósito de sustraerse a las presiones externas controlando para ese efecto los factores económicos, los Gobiernos levantan murallas arancelarias, ponen en práctica regímenes preferenciales que discriminan en el comercio entre los pueblos a favor de los países comprendidos en determinadas áreas geográficas o políticas, someten el comercio exterior a regulaciones cuantitativas por medio de prohibiciones de contingentes, de licencias o de permisos de cambio. Y a todo ello vienen a sumarse las limitaciones que crean a su vez las empresas privadas de índole monopolística, interesadas en el contralor de las grandes corrientes comerciales, para lo cual se reparten los mercados y entorpecen el libre acceso de los pueblos a las fuentes de producción.

Ello explica la necesidad, así como la importancia, de una Carta sobre el Comercio y la Ocupación, que satisfaga en sus aspectos más vitales la universal aspiración de asentar la paz en el orden y la cooperación económica.

Desde luego, comporta dificultades inmensas la empresa de conciliar intereses económicos y políticos dentro de un mundo formado por las realidades más disímiles, donde junto a las nacionets pequeñas y los países atrasados en su desarrollo económico o industrial, que necesitan la protección estimulante del Estado, existen las naciones industriales y capitalistas interesadas en la existencia de amplios mercados, capaces de absorber la producción creciente de sus manufacturas. Y del mismo modo se concibe que, el caos primero y la guerra después, han determinado disciplinas dentro de las cuales se han conformado realidades que no es posible dejar de tomar debidamente en cuenta, por cuya razón el paso de la anarquía al orden y a la estabilidad, impone el indispensable período de transición, cuyas fórmulas comprensivas y ágiles hagan posible a cada país que resuelva los problemas propios que dichas circuntancias anormales han creado en su existencia.

Todo ello explica el proceso largo y azaroso que suscita la elaboración de la Carta y el Acuerdo G. de Aranceles.

La proposición original formulada, como ya lo expresamos, en diciembre de 1945, es tomada en cuenta por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, el que dispone la convocatoria de una Conferencia Mundial sobre el Comercio y el Empleo y designa un "Comité Preparatorio para que estudie y redacte el proyecto que será sometido al juicio del mismo".

La elaboración de la Carta del Comercio del Acuerdo General de Aranceles

El Comité Preparatorio celebra una primera sesión en Londres, en octubre de 1946. Allí se aprueban las bases de un anteproyecto de Carta y se toma en consideración la conveniencia de realizar un acuerdo multilateral de aranceles y comercio. Se señala a este respecto que la misión de la futura conferencia de Comercio y Empleo de la UN se vería considerablemente facilitada si las naciones de mayor gravitación sobre el comercio del mundo entablaran negociaciones recíprocas y mutuamente ventajosas encaminadas a reducir las tarifas y eliminar las preferencias.

La labor inical cumplida por el Comité Preparatorio en su reunión de Londres es sometida a un Comité de Redacción que se reúne en Nueva York en enero y febrero de 1947, elaborando un primer proyecto de Carta del Comercio y el Empleo y un Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Ambos proyectos son discutidos de inmediato en la segunda reu-

nión del Comité Preparatorio, que tiene lugar en Ginebra en abril del mismo año. Luego de siete meses de apasionadas discusiones el Comité Preparatorio aprueba el proyecto de Carta que ha de ser sometido a la Conferencia Mundial del Comercio y el Empleo convocada en la ciudad de La Habana para el mes de noviembre. Y junto con el proyecto de Carta, los gobiernos de Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Cuba, Checoeslovaquia, Chile, China, EE. UU. de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rodesia del Sur, Siria y Africa del Sur, cuyos intercambios representan el 70 % del comercio del mundo, suscriben el Acuerdo General de Aranceles y Comercio y el Protocolo de Aplicación Provisional, cuyos textos pueden leerse en los Anexos del proyecto de ley motivo de este informe.

Como es de conocimiento público el proyecto de Carta del Comercio y la Ocupación elaborado en la reunión de Ginebra, sufrió numerosas e importantes modificaciones en la Conferencia de La Habana, cuyos debates se prolongaron por espacio de cuatro meses. De las 56 naciones que participaron en la Conferencia, la mayoría de ellas representada por los países en curso de desarrollo pudo imponer, al cabo de intensa y apasionada discusión, reformas sustanciales destinadas a salvaguardar las posibilidades de progreso económico en base a la diversificación de sus fuentes de producción.

El Acta Final aprobada en dicha Conferencia, que por expresa resolución de ésta fué denominada "Carta de La Habana", sienta las bases de la cooperación económica entre los estados en normas tan amplias como pormenorizadas, que tratan de: Propósitos y objetivos; Empleo y Actividad Económica; Desarrollo Económico y Reconstrucción; Política Comercial; Prácticas comerciales restrictivas; Convenios intergubernamentales sobre productos básicos; Organización Internacional del Comercio; Solución de Controversias y Disposiciones Generales.

De acuerdo a la Carta de La Habana los países que la suscribieren debían ajustar su política económica a las normas definidas en la misma, integrando para ese efecto la Organización del Comercio. Dentro del marco de la Carta y de la referida organización el Acuerdo venía a contemplar un aspecto de capital importancia, como es el de la política comercial y las negociaciones tarifarias. Por lo mismo se explica, que en la necesidad de asegurar una correspondencia estricta entre las normas de la Carta y las del acuerdo en las materias de que trata este último, los países signatarios del GATT procedieron a introducir las modificaciones in-

dispensables en el texto del acuerdo original suscrito en la reunión de Ginebra. Las partes contratantes se reunieron con ese objeto en La Habana hacia los días finales de la Conferencia (marzo de 1948) y el 24 de ese mes aprobaron las modificaciones de la referencia, que a su tiempo serán examinadas por vuestra Comisión.

Sustitución de la Carta de La Habana por el Acuerdo de Aranceles y Comercio

En el estudio titulado "El Uruguay y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio" refiere su autor señor Julio A. Lacarte Muró el proceso que determinó en los hechos que la Carta de La Habana fuera sustituída por el Acuerdo de Aranceles y Comercio.

"Entre la Conferencia de Ginebra de 1947, en que fué negociado, y fines de 1950, el Acuerdo simplemente llenaba provisoriamente un vacío en el escenario internacional, en espera de que se produjera la entrada en vigencia de la Carta de La Habana. Por motivos que fluyen de la enorme importancia en el comercio internacional de los Estados Unidos de América y del Reino Unido de Gran Bretaña y Norte de Irlanda, la Organización Internacional de Comercio sólo podría funcionar si estas dos naciones la integraban. No había medio de prescindir en un organismo de esta índole, de dos naciones cuya proporción de las exportaciones totales registradas en el mundo en 1950 se eleva casi al 30 %. Si se incluye a los países y territorios que están estrechamente vinculados al Reino Unido en el plano económico por lazos diversos, inclusive los regímenes preferenciales y que muy difícilmente podrían adherir a un convenio comercial de este tipo en el que faltara dicho estado, la cifra en cuestión alcanza casi exactamente al 50 % de las exportaciones mundiales efectuadas en 1953.

En vista de que los Estados Unidos de América tomaron la iniciativa para auspiciar la creación del referido organismo, la actitud de su Congreso era decisiva a los efectos del eventual funcionamiento de la Organización. La consiguiente actitud de expectativa creada entre las otras naciones que intervinieron en la Conferencia de La Habana resulta demostrada por el hecho de que tan sólo dos de ellas, Liberia y Australia —esta última condicionando su aceptación a que los Estados Unidos de América y el Reino Unido también ingresaran a la Organización— ratificaron la Carta de La Habana.

Por varios motivos de orden interno la Carta de La Habana debió

enfrentar en todo momento la oposición tenaz de poderosos elementos estadounidenses que se oponían firmemente a su aceptación por parte del Congreso. No deja de extrañar que un instrumento ideado por el Gobierno de los Estados Unidos de América encontrara tantos obstáculos en ese país. A pesar del evidente deseo del Poder Ejecutivo de lograr la ratificación de la Carta, y luego de que llevara a cabo varias tentativas ante la legislatura, se anunció a fines de 1950 que el Gobierno no se proponía insistir en el sentido indicado.

En consecuencia, por ahora no cabe prever la creación de la Organización Internacional de Comercio y, por lo tanto, la Carta deberá juntarse a los numerosos esfuerzos realizados anteriormente en el plano económico internacional que no llegaron a tener aplicación práctica.

La organización hubiera proporcionado un medio amplio para ir resolviendo los problemas del intercambio. La Carta incorpora cláusulas que no disfrutan del apoyo unánime de todos los Gobiernos, y algunas de sus disposiciones son tal vez excesivamente extensas; pero, sí, su aplicación hubiera significado crear un indudable elemento de estabilidad en un sector de las relaciones internacionales que se ha caracterizado en el pasado por la falta de cooperación entre los estados.

La probable desaparición de la Carta de La Habana plantea de nuevo el problema que existía anteriormente: o sea, el vacío existente en el plano del comercio, ahora que tantas otras actividades internacionales han sido objeto de la creación de organismos intergubernamentales.

Ahora bien, se ofrece una alternativa de fácil realización que no tardará en ser llevada a la práctica, consistenten en que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio sea ampliado de tal manera que llegue a absorber todas las tareas fundamentales que hubiera desempeñado la Organización.

El Acuerdo ha cambiado mucho desde 1947, pues, paulatinamente, le nan sido incorporadas numerosas disposiciones similares a las que figuran en la Carta. Este hecho no debe extrañar, en vista de que los dos instrumentos tienen el mismo origen y de que su redacción siguió vías paralelas durante cierto tiempo. Además, como se explica anteriormente, se había previsto que existirían vínculos especiales cuando ambos entraran en vigencia.

Esta evolución del Acuerdo reviste especial importancia, pues significa que el texto establecido por los 23 países que intervinieron en la Conferencia de Ginebra en 1947 se ha ido ajustando al contenido de las cláusulas acordadas por 56 naciones en La Habana. Por consiguiente, el

Acuerdo refleja ahora más fielmente que en su comienzo, las preocupaciones y necesidades de los estados que no participaron en su redacción inicial y que son, en su mayoría los que deben necesariamente recurrir a medidas reguladoras del intercambio para asegurar su estabilidad y desarrollo económico".

Uruguay en la Conferencia de Aranceles de Annecy y Torquay

Dando término a esta relación de antecedentes recuerda vuestra Comisión que la República —que ya se había hecho representar por un observador en la reunión de Ginebra (1947) al término de cuyas sesiones los países contratantes suscribieron el Acuerdo multilateral sobre Aranceles y Comercio— fué admitida como adherente al G. A. T. T. en la Conferencia de Annecy, cuando las partes contratantes volvieron a reunirse para considerar el funcionamiento del Acuerdo y realizar nuevas negociaciones tarifarias.

En esa oportunidad la República negoció Acuerdos arancelarios con Estados Unidos de América, Francia, Benelux, Unión Aduanera de Bélgica, Luxemburgo y Holanda), Brasil, Chile, Canadá, Checoeslovaquia, Reino Unido, Nueva Zelandia, China y Noruega, países todos estos que eran partes contratantes del G. A. T. T. y además con Suecia, Italia, Dinamarca y Colombia que, al igual que Uruguay, actuaron como Estados adherentes al Acuerdo dejándose constancia de las concesiones otorgadas en el cuadro correspondiente, el que figura agregado al Protocolo de Annecy sobre condiciones de adhesión.

De acuerdo con el portocolo de la referencia, la República debía ratificar el instrumento aludido a más tardar el 30 de abril de 1950 para ingresar, como parte, al G. A. T. T. Como dicha ratificación no se produjo, planteóse por tal motivo una situación delicada cuando las Partes Contratantes volvieron a reunirse en setiembre de 1950 en la ciudad de Torquay. Felizmente las dificultades suscitadas por la omisión en que se hallaba la República fueron subsanadas al cabo de prolongadas deliberaciones y el Uruguay fué admitido en la Conferencia "a pesar de las disposiciones del inciso A) del párrafo 10 del Protocolo de Annecy de Condiciones de Adhesión", agregándose que "la firma de dicho Protocolo por el Gobierno del Uruguay surtirá efectos a todos los fines previstos en dicho Protocolo si tiene lugar en la fecha definitiva que será fijada para la firma de un instrumento de adhesión al Acuerdo como resultado de las negociaciones de Torquay".

En la Conferencia de Torquay se realizaron nuevas negociaciones las que serán analizadas por vuestra Comisión oportunamente, fijándose la fecha del 1 de octubre de 1951 como plazo máximo para la ratificación de los instrumentos aludidos anteriormente; y cuando llegó esta fecha volvió a darse la infortunada situación de tener que solicitar una segunda prórroga la que fué acordada por las Partes Contratantes (reunión de Ginebra, setiembre y octubre de 1951, hasta el 30 de abril de 1952), prórroga ésta que se halla vencida con exceso en el momento en que los países miembros del G. A. T. T. han sido convocados para una nueva reunión, la que tendrá lugar en Ginebra en el corriente mes de octubre.

Necesidad de aprobar el G. A. T. T.. Análisis de sus cláusulas más importantes

Estima vuestra Comisión que han vencido con exceso los plazos para que la República resuelva su actitud definitiva en este importante asunto, no sólo por los intereses comprometidos en el mismo, que pueden ser calificados de vitales sin incurrir en exageración, sino también por elementales exigencias de la seriedad con que debe conducirse el país en sus negociaciones internacionales.

Ha llegado por lo mismo el momento de someter a examen el Acuerdo General de Aranceles y Comercio para poder establecer si le conviene a la República ingresar en el mismo.

En concepto de vuestra Comisión, toda vez que las cláusulas del Acuerdo no le impongan a la República obligaciones lesivas de sus intereses en materia de política comercial, existen notorias conveniencias en ingresar a un Tratado Multilateral cuyas normas comprenden a un número crecido de países cuyos intercambios representan en estos momentos alrededor del 90 % del comercio del mundo. Dichos países son los siguientes: Australia, Austria, República Federal Alemana, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Chile, Cuba, Checoeslovaquia, Francia, India, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Rhodesia del Sur, Perú, Turquía, Unión de Sud Africa, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Estados Unidos de América, Dinamarca, Dominicana, Finlandia, Grecia, Haití, Italia, Liberia, Nicaragua, Suecia, Indonesia. Japón acaba de solicitar su ingreso. Algunos de esos países y sus colonias adquieren más del 90 % de las exportaciones uruguayas.

Las concesiones tarifarias. Tratamiento de nación más favorecida

La sustancia más esencial del Acuerdo la constituyen las concesiones tarifarias, tema éste de capital importancia como que involucra, para un país en curso de desarrollo económico, como es el nuestro, la necesidad de que las concesiones que se obtengan en beneficio de la producción nacional no sean pagadas con compensaciones excesivas o inadecuadas que puedan perjudicar, o cuando menos entorpecer, la diversificación de nuestras fuentes de producción y de riqueza, lesionando de paso el ideal de la plena ocupación. Dichas concesiones arancelarias se extienden a todos los países signatarios del Acuerdo por aplicación de la cláusula sobre "Tratamiento general de nación más favorecida" en su alcance incondicional e ilimitado, que comprende a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase, impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, impuestos a la transferencia internacional de fondos destinados al pago de importaciones o exportaciones, así como a los métodos de percepción de tales derechos y cargas, a los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, de igual manera que a los impuestos internos de cualquier naturaleza que sean y a las leyes, reglamentos o requisitos que afecten su venta interna, su oferta para la venta, compra, transporte, distribución o uso en el mercado interno (artículo I). Este texto concuerda a la letra con el contenido en el artículo 16 de la Carta de La Habana.

Dicho tratamiento de nación más favorecida lo tiene establecido el Uruguay en Tratados suscritos con Francia (1892), Alemania (1933), Brasil (1933), Holanda (1934), Japón (1934), en suspenso España (1935), Inglaterra (1935), Noruega (1936), Canadá (1936), Suecia (1936), Unión Económica de Bélgica y Luxemburgo (1937), Suiza (1938), Paraguay (1938), Estados Unidos de América (1942), Italia (1947). Diez de estos países forman parte del G. A. T. T.

Como lo señala el señor Ariosto González en su "Informe sobre la Conferencia de Aranceles y Comercio (reunión de Torquay)":

"El tratamiento de la nación más favorecida da la seguridad de no discriminación en la aplicación del arancel aduanero y de la legislación interna; garantiza, además, la vigencia efectiva de las ventajas recibidas, luego que en el sistema bilateral es posible anular un beneficio dando otro mayor para el mismo producto a un tercer país.

El principio de la nación más favorecida está limitado, como se ha recordado, tanto en el Acuerdo como en la Carta de La Habana, por las

preferencias, de las cuales las más importantes, por su trascendencia política y económica, son las de la comunidad británica. Es sabido que las naciones con régimen preferencial tienen tarifas a triple columna: la general, que se aplica a los países con los cuales no se han celebrado convenios de carácter comercial; la intermedia, que rige para los países que han pactado rebajas aduaneras u otros beneficios del mismo carácter; la preferencial, que se aplica a las mercaderías procedentes de los regidos por esa clase de convenios. Las preferencias imperiales perjudicaron el comercio de carne uruguayo-británico, por la celebración y vigencia de los acuerdos de Otawa; pero, además, el tratado preferencial entre Cuba y Estados Unidos también dificulta alguna de las operaciones más importantes entre nuestro país y la República del Caribe. Las preferencias pueden ser eliminadas por negociación. El Uruguay ha salvado, en Annecy, su tratamiento preferencial con el Paraguay, acordado en el convenio de 25 de diciembre de 1938; pero como no tenía ninguna preferencia vigente con Bolivia, no ha podido hacer la excepción de este país prevista el algunos de sus Tratados (v. gr.: la nota anexa al convenio con Estados Unidos de 21 de julio de 1942, que permite exceptuar del tratamiento de la nación más favorecida los de 25 de agosto de 1933 con Brasil, no se hizo ninguna beneficios que se acuerda por el Uruguay a los países limítrofes y a Bolivia y Paraguay). En cuanto al tratado de 25 25 de agosto de 1933 con Brasil, no se hizo ninguna salvedad, porque había sido denunciado de común acuerdo en el acta de 5 de setiembre de 1948 y también porque Brasil no demostró ningún interés en salvar los principios y reglas que, en ese instrumento internacional, podrían ser considerados como de carácter preferencial".

Vuestra Comisión por lo que toca a las preferencias, —que tanto interesan al país fundamentalmente en el caso de su comercio de carnes con Inglaterra— anota que el GATT acoge a las existentes sin consagrar en esa materia nuevos tratamientos de privilegio, y estando sobreentendido, por la propia naturaleza del Acuerdo que admite revisiones periódicas, que las actuales pueden ser eliminadas por negociación, como ya fué dicho, si las condiciones del comercio mundial llegaren a evolucionar en el futuro en términos que favorecieran los propósitos de revisión.

Tratamiento nacional

El Acuerdo (artículo III) que corresponde al artículo 18 de la Carta de La Habana, consagra el principio de tratamiento nacional: A) En

materia fiscal; B) En el régimen que afecta la oferta y la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de los productos en el mercado interno; y, C) En las reglamentaciones cuantitativas internas que establecen la mezcla elaboración o uso de ciertos productos.

Dicho tratamiento es impuesto por razones de seriedad, de justicia y si se quiere de lealtad en las relaciones comerciales entre Estados. Es contrario a estos principios que un Estado consolide en una negociación el tratamiento arancelario que acordará a los productos de otro para su importación y luego reduzca o anule las posibilidades de comercio gravando a dichos productos con impuestos internos mayores que los que aplica al artículo similar producido en el país, o dificultando o imposibilitando la comercialización del artículo importado con restricciones discriminatorias que afecten la oferta, la venta, la compra, el transporte, etc. La protección, por lo mismo, debe ser realizada por medio del arancel, al cual incumbe la función protectora de la producción nacional. Es el principio establecido en el Tratado de Comercio con Estados Unidos, que se halla en vigencia desde 1942.

Sobre algunos impuestos internos diferenciales percibidos por la Dirección de Impuestos Internos se presentan estas situaciones que analiza el señor Ariosto González en su informe ya citado:

"Cuando el impuesto interno está expresamente autorizado por un convenio comercial vigente al 10 de abril de 1947, y según el cual el derecho de importación sobre el producto gravado se consolida en una cifra máxima, la parte que aplique el impuesto estará en libertad de diferir la aplicación de las disposiciones del párrafo 2 del artículo III hasta que pueda obtener la exención de sus obligaciones conforme a dicho convenio comercial, a fin de que pueda aumentar el derecho en la medida necesaria para compensar la eliminación del elemento de protección del impuesto.

Esa disposición concuerda con la estipulada en el cambio de notas anexo al Tratado de Amistad, Comercio y Desarrollo Económico firmado con los Estados Unidos el 23 de noviembre de 1949 y sometido a la aprobación legislativa.

De acuerdo con ella, cuando el impuesto aduanero ha sido consolidado, puede seguirse cobrando el tributo interno diferencial hasta tanto se pueda aumentar el derecho aduanero en la medida necesaria para compensar el elemento protector suprimido.

En el caso concreto del Uruguay, los tabacos no elaborados de los tipos "Flue-cured" (conocido como Virginia claro),[a] "fire-cured" o "Bur-

ley" y los cigarrillos en cajetillas que tienen su derecho aduanero consolidado en el convenio con los Estados Unidos, podrán continuar en la misma situación en que actualmente se encuentra. Además, para los cigarrillos se estableció en la lista uruguaya los aranceles de Annecy, una nota haciendo reserva expresa del derecho de modificar el impuesto de este producto a fin de compensar la supresión de la diferencia existente, a la fecha del protocolo de adhesión del Uruguay al Acuerdo General, entre el impuesto interno aplicable a los cigarrillos importados y el impuesto interno aplicable a los cigarrillos indígenas similares; pero en ningún caso el derecho establecido sobre este producto podrá exceder un monto igual al derecho previsto en la lista, más el monto de la diferencia existente a la fecha de dicho protocolo, entre el impuesto interno aplicable a los cigarrillos indígenas similares.

Es conveniente recalcar que, con excepción del impuesto a los cigarrillos, los diferenciales de impuestos internos a las especialidades farmacéuticas, naipes, vinos finos, vermouth y champagne y productos de tocador y perfumería, no tienen gran importancia. En el año 1948 el diferencial a los cigarrillos produjo $ 289.486.48, y el diferencial a los otros rubros, lo siguiente: especialidades farmacéuticas, $ 45.029.44; naipes, $ 4.254.70; vinos finos, vermouth y champagne, $ 11.185.36; productos de tocador y de perfumería, $ 45.881.56, o sea en total: pesos $ 115.738.02 (—Amílcar Vasconcellos— Un aspecto del tratado suscrito entre el Uruguay y los Estados Unidos de América, en Revista de Economía, Nº 16, pág. 404).

Es de destacar, a fin de evitar malos entendidos, que la protección de la industria nacional podrá seguirse practicando en el mismo grado que hasta ahora; pero esa protección deberá hacerse por medio del arancel aduanero.

En el Convenio uruguayo-norteamericano de 1942, artículo 2º, párrafo 2, se expresa que las normas relativas al tratamiento nacional en materia de impuestos internos no se aplicarán a las disposiciones sobre especialidades farmacéuticas, productos de tocador y perfumería, cigarrillos, cigarros de hoja, vinos finos licorosos, vermouth, champagne, fósfos y naipes. Pero esa disposición es solamente de carácter provisional y quizá fuera posible, en las próximas negociaciones del G. A. T. T. hacer alguna salvedad de carácter permanente, si el interés fiscal lo exigiera.

Debe tenerse muy en cuenta, como observación general que alcanza a toda la parte II del Acuerdo, o sea, desde el artículo III al artículo XXIII, que según el protocolo de Ginebra, datado a 30 de octubre de 1947, los

Gobiernos se comprometen a aplicar, a título provisional, "la parte II de este Acuerdo, en toda la medida compatible con le legislación en vigor". De modo que, hasta tanto el Acuerdo no tenga ratificación definitiva, las normas del derecho interno no son derogadas por sus disposiciones; éstas se aplican sólo en aquello que no encuentra el obstáculo de la norma contraria del derecho interno".

Las concesiones y el régimen tarifado del Uruguay

En materia de concesiones arancelarias puede decirse que el régimen básico es el contenido en el Tratado realizado por Uruguay con Estados Unidos de América en 1942. Fundamentalmente y con sujeción a determinados ajustes las tratativas realizadas en Annecy con la mencionada República consistieron en trasladar al plano del G. A. T. T. los renglones arancelarios de aquel Tratado. Las concesiones acordadas a Estados Unidos de América son 140 y a ellas se agregaron 168 que en Annecy y Torquay se otorgaron a otros países, como surje de este cuadro:

Señala vuestra Comisión que en nuestro régimen tarifario los derechos de aduana se hallan establecidos en diferentes formas, que constituyen las modalidades del sistema en vigencia:

A) Aforo fijo y revisable cada tres años y derechos sobre ese aforo. Ejemplo: Tejidos de seda artificial puro, no trabajados, lisos. Aforo kilo $ 5.07. Derechos 78 %, más el 2 ¼ % sobre el valor y 1 % sobre la suma a pagar.

B) Aforo fijo y derechos sobre ese aforo, además de una cuota de derechos específicos. Ejemplo: Pilas secas para linternas. Aforo kilo bruto $ 0.14. Derecho porcentual el 78 %: derecho específico kilo bruto $ 0.40 más el 2 ¼ % sobre el valor Cif y 1 % sobre la suma a pagar.

C) Despacho ad-valorem y derechos sobre el valor declarado. Ejemplo: Aparatos de química, física y precisión. Valor Cif. Derecho 78 % sobre ese valor, más el 2 ¼ % sobre el valor y 1 % sobre la suma a pagar.

D) Derechos específicos. Ejemplo: Válvulas para receptores de radiotelefonía, cada uno $ 0.60. (Consolidación Tratado Estados Unidos).

Ventajas obtenidas en los derechos sobre la importación

Las consolidaciones arancelarias concedidas en 1942 a Estados Unidos, que con los ajustes efectuados en Annecy fueron trasladadas al Cuadro de Concesiones del G. A. T. T., consisten en su mayor parte en derechos específicos. Ahora bien, como estos derechos son inflexibles, pues no se

cobran de acuerdo con los valores reales de los artículos importados, que fluctuarían constantemente, el Poder Ejecutivo no pudo hacer efectivas en esos casos los aumentos de los aforos de 30 % y 30 % dispuestos en 1943 y 1950, con el fin de compensar la suba de precios de los artículos importados, por cuya razón la renta pública sufrió pérdidas de importancia que no habrían ocurrido si los derechos de aduana hubieran podido liquidarse sobre el valor real de los artículos introducidos al país.

El Acuerdo ofrece, desde ya, un régimen mucho más favorable a los intereses de la República, susceptible de ser mejorado en futuras negociaciones dentro de un cuadro multilateral. En Annecy se obtuvo el reconocimiento de que, con excepción de los derechos específicos que son los menos, dentro de la tarifa uruguaya, los gravámenes porcentuales cobrados en relación a valores de aforo constituyen sustancialmente un régimen ad-valorem. Y en Torquay se logró la conquista sustancial de que se le reconociera a la República el derecho de modificar esos aforos en relación a las fluctuaciones de los precios que ocurriesen con posterioridad al 10 de octubre de 1949, fecha en que Uruguay suscribió en Protocolo de Annecy, luego de la cual, por efecto de la devaluación de la libra y de otras divisas ocurrida en setiembre de ese año, se han registrado aumentos de importancia en los precios de las importaciones. (Notas Generales I y II de las negociaciones de Annecy y Torquay).

Resulta así claro que las conveniencias de la República, tanto en el orden fiscal como en la protección a sus industrias, se ven favorecidas por el Acuerdo. Si el Uruguay tuviera que ajustar sus importaciones a las normas del Tratado con Estados Unidos, de 1942, la renta de aduana se mantendría fija y no acompañaría la suba de precios en todos los renglones consolidados. Por el contrario, si adhiere al Acuerdo y denuncia o suspende el tratado bilateral de la referencia, nuestro país podrá aumentar sus ingresos aduaneros de acuerdo con la elevación de aquellos precios a partir del 10 de octubre de 1951.

Y lo mismo ocurre con las concesiones otorgadas en Annecy y en Torquay a otros países, cuya enumeración aparece en el encabezamiento del cuadro inserto en la página 28 de este informe. Los gravámenes podrán ser ajustados en la medida que lo justifique el aumento de los precios por lo mismo podrán oscilar con los valores reales de la importación.

El G. A. T. T. frente a la Carta de La Habana

Ya fué dicho que las cláusulas del Acuerdo sobre la materia que vuestra Comisión viene a analizar, corresponden a las disposiciones de la Car-

ta de La Habana, no obstante lo cual caben estas preguntas: ¿Qué razones tuvo la delegación de la República en la Conferencia de La Habana pra impugnar algunas disposiciones sobre política arancelaria, que contenía el proyecto de Carta del Comercio aprobado en la reunión anterior de Ginebra? ¿El G. A. T. T. se ajusta a las modificaciones que se introdujeron en la Habana con relación a los principios y normas en que deben basarse las negociaciones sobre aranceles?

Respondiendo a estas preguntas, vuestra Comisión recuerda que Uruguay formuló en La Habana severas críticas al procedimiento instaurado en el proyecto de Carta de Ginebra para las negociaciones tarifarias, así como a los principios en que ellas debían fundarse.

En el estudio del Presidente de la Delegación del Uruguay a la Conferencia de La Habana, ya citado, se dice a este respecto:

"Por lo que concierne al arancel, que constituye la primera línea de nuestras defensas económicas, siempre le fué reconocido a las naciones necesitadas de desarrollar sus fuentes de producción, el derecho de usarlo como expediente lícito —la expansión industral americana tuvo ese origen—, de la misma manera como el uso del mismo en forma injustificada o desmedida por las grandes naciones con balances de pagos acreedores ha sido denunciado por la opinión imparcial como inconciliable con los principios de la buena vecindad en el orden económico.

Bien, en materia de aranceles, incurriéndose en una lamentable confusión de "medios" con "fines", el proemio de la Carta de Ginebra incluía entre los objetivos de la Organización Internacional la "rebaja de las tarifas", en forma que los Estados resultaban obligados a efectuarla de la más expresa de las maneras.

Conjuntamente con la Carta de Ginebra, los países que la elaboraron habían suscrito un Convenio de Aranceles, cuyas ventajas se extendían a los países ajenos al mismo que aceptaren formar parte de la Organización con el compromiso por parte de estas naciones de iniciar y llevar a buen término negociaciones que representaren una rebaja sustancial de sus tarifas, en beneficio del os países que indicare la Organización, a la que correspondía en esta materia la iniciativa. Ahora bien, de acuerdo con los artículos 17 y 81 del proyecto de Carta, la Organización delegaba todos sus poderes en el Comité de Tarifas, cuyos Miembros eran los países firmantes del Acuerdo de Ginebra.

En consecuencia, el "Club de Ginebra" como dió en llamarse al Comité de Tarifas, era la autoridad, no sujeta a recurso alguno, que llamaba a los Estados ajenos al Acuerdo a negociar con los países que dicho

Comité indicare, rebajas sustanciales en los aranceles de Aduana y otras formas del impuesto a la importación, debiendo ser estas ventajas satisfactorias para todos los Miembros de la autoridad expresada, a la que incumbía juzgar la conducta del país o países que fueran increpados de omisión en el cumplimiento de sus deberes. Si el fallo del Comité les era adverso, podía sancionárseles con la aplicación de aranceles más elevados que los establecidos en el Acuerdo, poniéndolos en condiciones de abandonar la Organización y afrontar las inclemencias de un verdadero ostracismo económico, por cuanto, como ya fué dicho, el Acuerdo de Ginebra abarcaba el 70 % de los intercambios mundiales.

Fuera de esta dictadura inaceptable, la Carta carecía, en materia tan delicada, de normas suficientemente comprensivas y elásticas. Apenas si se decía en ella que las concesiones tarifarias establecidas en Tratados anteriores, que se extendieran a los demás firmantes de la Carta por aplicación del régimen de nación más favorecida, serían tomadas en consideración, y que la consolidación de las tarifas poco elevadas o de un régimen de admisión en franquicia podían ser reconocidos en principio como ventajas de igual valor al de las reducciones sustanciales. Programa magro, carente del indispensable realismo, por cuanto, en la pobreza de sus normas, pasaban desapercibidas la diferencia de altura de las murallas arancelarias que se deseaba abatir, los reajustes lógicos en los casos de devaluaciones monetarias que no hubieran influído sobre los derechos específicos, las necesidades de desarrollo industrial en las negociaciones sobre aranceles que tienen que conducir al examen separado por productos, en base al principio de selección, haciendo posible que se tomen en cuenta las necesidades de cada país y de cada rama de la producción nacional, así como las exigencias fiscales que las tarifas de Aduana satisfacen de manera diversa dentro del sistema general de la imposición.

Nos contamos como era lógico en las primeras filas del ataque a las fórmulas de Ginebra. En nuestras críticas reclamamos que el compromiso de rabajar las tarifas, consagrado en el proemio del proyecto de Carta a título de obligación de los Estados, fuese sustituído por el precepto de que la Organización "fomentaría" la reducción de los aranceles sobre bases de reciprocidad y ventajas mutuas, que se ampliasen las normas rectoras de las negociaciones tarifarias para contemplar las necesidades de desarrollo económico y de protección industrial de las naciones atrasadas, que el reajuste de los derechos específicos, cuyo correctivo en nuestro caso —el porcentaje de los derechos a oro— dista-

ba de corresponder a la devaluación monetaria, fuese admitido, que se contemplaran las exigencias de la estructura fiscal y, en modo especial y fundamentalmente, que se suprimiera el Comité de Tarifas y se radicaren los poderes de la Organización en la Conferencia General, donde todos los Estados tienen asiento y las decisiones se adoptan por la regla democrática de las mayorías.

La Carta de La Habana acogió cada uno de estos reclamos, incluso la supresión del Comité de Tarifas, que solamente dos países se decidieran a proponer cuando la Conferencia en sus comienzos invitó a las delegaciones a formular enmiendas a los textos de Ginebra. Una de esas dos delegaciones fué la de Uruguay.

Por el régimen de la Carta de La Habana se extienden a los países Miembros de la Organización, ajenos al Acuerdo arancelario de Ginebra —que es nuestro caso— los beneficios que se contienen en éste, acordándoseles dos años de plazo para que negocien con los Estados que así lo soliciten, concesiones sobre aranceles fundadas en bases recíprocas y mutuamente ventajosas, de acuerdo con las normas a que antes hicimos mención, que dejan a salvo el derecho de cada Estado de no acordar rebajas tarifarias para determinados productos y pudiendo consistir esas concesiones en la reducción pura y simple del derecho, en su consolidación a los niveles existentes o en el compromiso de limitar el aumento a una altura determinada. Si al cabo de dicho período de dos años las negociaciones no arribaren a resultados satisfactorios para el Miembro que las inició y éste juzgare que el Estado de quien se queja ha sido omiso, puede retirarle a éste las ventajas que le hubieren sido concedidas por la extensión al mismo del Acuerdo General, pero el país inculpado tiene el derecho de apelar de esa decisión, con efecto suspensivo, ante la Asamblea, y ésta por mayoría simple de votos está capacitada para resolver que las concesiones en cuestión sigan siendo mantenidas.

Abrigamos el sincero convencimiento de que las normas sobre aranceles contenidas en la Carta de La Habana satisfacen nuestras conveniencias esenciales y permanentes".

El hecho de que la Carta de La Habana no haya sido ratificada y puesta en vigencia no quiere decir que los principios establecidos en la misma no hayan sido tomados en cuenta. Las cláusulas del G. A. T. T. reproducen en lo pertinente las normas de la Carta de La Habana, que a su vez sufrieron las modificaciones anteriormente aludidas.

En lo referente a los impuestos a la importación las disposiciones esenciales son éstas:

		G. A. T. T.	Carta de La Habana
Art.	I	Tratamiento general de nación más favorecida	Art. 16 (párrafos 1 a 4)
Art.	II	Cuadros de concesiones	Art. 17 y párrafo 5 del Art. 16
Art.	III	Trato nacional en materia de impuestos y reglamentos internos	Art. 18
Art.	VII	Aforo	Art. 35
Art.	VIII	Formalidades referentes a la importación y exportación	Art. 36

Las diferencias que se advierte en ambos textos se explican por la razón de que en la Carta de La Habana se hace referencia a la Organización Internacional de Comercio, que no ha sido creada al no ratificarse aquel instrumento. Pero, prescindiendo de este aspecto puramente formal, el G. A. T. T. recoge en esa parte la sustancia de las disposiciones de La Habana. Y además, según se establece a texto expreso en el artículo XXIX del G. A. T. T., "las Partes Contratantes se comprometen a observar dentro del grado máximo que permitan las facultades ejecutivas de que disponen, los principios generales de los capítulos I al VI inclusive, y del capítulo IX de la Carta de La Habana hasta el momento en que ellos hayan aceptado esa Carta, conforme a sus procedimientos constitucionales". La materia que nos ocupa es la considerada en el capítulo IV de la Carta de La Habana, bajo el título "Política Comercial".

Todas estas consideraciones explican que las negociaciones de Annecy y Torquay pudieron llevarse a cabo de acuerdo con las normas de la Carta de La Habana.

La República no consintió ninguna rebaja de aranceles, teniendo en cuenta que estas reducciones, si correspondieran, deben ser efectuadas sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas. (Capítulo I de la Carta de La Habana).

Dichas negociaciones se llevaron a cabo producto por producto, sobre la base de un criterio selectivo, que permitió de modo adecuado tener en cuenta las necesidades de la República y de cada una de sus industrias (Art. 17, párrafo 2, apartado A), primera parte, Carta de La Ha-

bana). — En las negociaciones de Annecy y de Torquay fueron tomadas en consideración y resueltos satisfactoriamente los reclamos que formulara nuestra Cámara de Industrias.

No se otorgaron concesiones sobre numerosos productos, y las que se otorgaron no tuvieron por efecto la reducción del derecho, y sí, en cambio, su consolidación al nivel existente (Art. 17 párrafo 2, apartado A) segunda parte, Carta de La Habana), habiendo reservado la República su derecho a modificar el método de determinación del valor aduanero en consonancia con lo dispuesto en el Artículo II, párrafo 3 y Artículo VII de Acuerdo que coincide con el Artículo 35 de la Carta mencionada.

No se le exigió a la República que otorgase concesiones unilaterales o que las hiciera sin recibir compensación adecuada, (Art. 17, párrafo 2, apartado B). Se recibieron esas compensaciones no obstante ser las concesiones otorgadas por nuestro país simples consolidaciones de los derechos existentes, sujetas a reajustes de acuerdo con la suba de precios de los artículos importados posteriormente al 10 de octubre de 1951, según ya fué dicho.

Y se tuvieron en cuenta "todas las circunstancias pertinentes, inclusive las de desarrollo... o de otra índole y la estructura fiscal" de la República (artículo 17, párrafo 4, apartado D) al final, de la Carta de La Habana).

En aplicación de esas normas las negociaciones realizadas se ajustaron a estos principios:

A) Sólo se otorgaron consolidaciones de los gravámenes vigentes con los posibles aumentos en base a los precios vigentes al 10 de octubre de 1951 según la fórmula lograda en Torquay;
B) Se rechazaron las solicitudes cuya aceptación habría perjudicado a la industria nacional;
C) Se rechazaron igualmente los pedidos relativos a artículos de lujo;
D) Se limitaron las concesiones a los renglones de interés para la industria o para el comercio, o que no se producen en el país o que se producen en cantidades muy reducidas; y
E) El número de las concesiones demuestra que estas fueron limitadas al mínimo posible.

Concesiones de que se benefician las exportaciones del Uruguay

Hasta aquí por lo que toca a las ventajas arancelarias otorgadas por el país, que tienen, como ya fué dicho, su correspondencia en las conce-

siones de que se beneficia la República, en amparo y estímulo de sus exportaciones. Vuestra Comisión estima innecesario incorporar a este informe la extensa lista de ventajas con que resulta beneficiada la producción uruguaya en el Cuadro de Concesiones. Las más importantes son aquellas que tienen su origen en el Tratado con Estados Unidos de 1942, trasladadas ahora al Acuerdo y las que se obtuvieron de la República Federal Alemana en Annecy y Torquay.

Dando término a sus comentarios sobre esta parte del Acuerdo, vuestra Comisión señala que, por efecto de la aplicación de las cláusulas de nación más favorecida y de tratamiento nacional, los productos uruguayos gozarán en los países signatarios del G. A. T. T. que los adquieran, de los mismos beneficios y franquicias en materia de derechos de aduana, formalidades administrativas, impuestos internos y garantías contra discriminaciones en la comercialización dentro del mercado interior, que el Uruguay concede a los artículos que a su vez importa.

Las regulaciones cuantitativas: Contralor de Exportaciones e Importaciones y Contralor de Cambios

Reviste especial importancia determinar si el Acuerdo General de Aranceles y Comercio no debilita las disciplinas existentes en materia de regulaciones cuantitativas de la Importación, que en nuestro país se vienen aplicando de acuerdo con las leyes sobre contralor de los cambios internacionales (Mayo de 1931) y Contralor de Exportaciones e Importaciones (leyes de 9 de noviembre de 1934 y 10 de enero de 1941).

Las disciplinas de la referencia constituyen, como lo señalaba nuestra delegación a la Conferencia de La Habana, la "segunda linea de nuestras defensas económicas". Fuera de que permiten el empleo selectivo de las divisas a países, como el Uruguay, interesados en invertir esos recursos propios en las necesidades reales de su desarrollo económico, las regulaciones aludidas ofrecen a la producción nacional una barrera protectora adicional a la del arancel, cuya necesidad es evidente, cuando menos a la espera de que nuestro régimen tarifario pueda ser revisado en negociaciones ulteriores para adaptarlo al sistema de derechos aduaneros que correspondan al valor real de los artículos importados.

En su conferencia sobre "La reconstrucción del Comercio Mundial y la Carta de La Habana" expuso el Presidente de la Delegación del Uruguay la razón de las críticas que ésta formulara a la forma cómo dichas disciplinas habían sido acogidas en el proyecto de Carta aprobado en la reunión de Ginebra.

"En el más optimista de los supuestos, las normas proyectadas sobre tan importante materia, que suponían un compromiso por diez años —ya que ese era el plazo de vigencia de la Carta— y concretaban una disciplina más rígida y más severa que la de los Acuerdos de Bretton Woods, no podrían aplicarse mientras el mundo permaneciera en el caos. Al fundarse el Fondo Monetario Internacional se estimó en cinco años la duración mínima del período de transición y reordenamiento. La realidad ha desbordado aquellas previsiones. Los quebrantos ocasionados por la segunda guerra mundial han sido tan extensos y tan profundos, que ya se admite que la transición pueda llegar a extenderse a una década.

No se incurre en injusticia cuando se dice que el dogmatismo económico ha contribuído en amplia medida a las desgracias del mundo en los últimos treinta años. Su falta de consideración por las realidades ha determinado más de una vez, que se erraran los caminos. Roosevelt tuvo razón para decir, en los comienzos del New Deal, que muchos de los conceptos admitidos como verdades de la ciencia y reverenciados por la opinión general como categorías permanentes, no tienen en la realidad de los hechos otro valor y otra significación que la de fetiches. Y acaso no exista en el plano de las disciplinas científicas una materia, como la Economía, en la que se pague tributo de mayor consideración a las formas y a los sistemas del pasado.

Así por ejemplo, al terminar la guerra de 1914 se estimó posible restaurar el patrón oro que había constituído uno de los elementos típicos y representativos del sistema económico colonial del siglo XIX.

Anteriormente a aquella conflagración el papel moneda había circulado a la par del oro. Por el juego de la teoría cuantitativa los movimientos del oro gobernaban los precios. El frío automatismo del sistema concluía en aquellas deflaciones drásticas y despiadadas, donde la suerte de la producción y del trabajo humano eran sacrificados a la estabilidad de los signos monetarios.

Insensible a los cambios ocurridos en la economía del mundo y cuando ya la guerra de 1914 había comenzado a arrancar a lo largo del planeta las raíces más fuertes del sistema, la devoción por los fetiches se puso de manifiesto restableciendo la vigencia del patrón oro en la forma que podía ser posible dentro de la escasez del venerado metal, agravada por su distribución inconveniente. Surgió así el "gold exchange standard" o "patrón de cambio oro" en el que las grandes divisas fueron asimiladas al metal. Sobre una base insuficiente de oro vino a constituirse una estructura internacional del crédito por demás endeble, in-

capaz de sobrevivir a los grandes temporales de la economía. La gran crisis la destruyó en 1931, cuando Inglaterra volvió a la inconversión".

Surgió a renglón seguido, el "área esterlina". Mientras en el sistema de patrón de cambio oro, las exportaciones se pagaban con divisas y con estas divisas podía comprarse en cualquier parte lo que se deseare, en el sistema del área esterlina las importaciones y los servicios de las deudas fueron compensados con el producto de las exportaciones limitándose el uso del oro y las divisas al pago de los saldos. Otras grandes naciones de Europa imitaron esa técnica, poniendo en práctica la regulación del comercio y los pagos por el sistema de los convenios bilaterales.

El día en que las naciones que adquirían nuestra producción nos dijeron que no podíamos usar sus divisas para comprar en otras partes, sino luego de pagarles con nuestros productos las importaciones y los servicios financieros, el control de cambios nos fué impuesto como institución necesaria y con caracteres de permanencia

Innovamos la técnica del control. Existe un abismo entre la concepción europea, que gobierna con reglas uniformes todos los fenómenos del cambio, y los sistemas del Río de la Plata, en los cuales el control se limita a lo que es fácil de controlar, o sea los productos de la exportación, admitiéndose la coexistencia de un mercado libre donde los capitales han podido entrar y salir en la medida de su deseo.

El "área esterlina" en su forma original y pura vió también llegado su término, cuando dejaron de pagarse los saldos. Nuestros haberes congelados en libras, que llegaron a cifrarse en 17 millones de esa moneda, podrán ser cobrados nacionalizando inversiones británicas y repatriando parte de nuestra deuda exterior. Nuestro malestar del presente y, en manera especial, las restricciones severísimas que el control ha debido imponer a nuestro comercio importador, reconoce, como origen la carencia de esas divisas de libre disponibilidad.

En el pasado vivimos del empréstito extranjero. Desde que disponemos del control de cambios atendemos nuestras necesidades con nuestros propios recursos, habiendo podido soportar el país los inesperados como fuertes impactos con que la guerra ha castigado la estructura de su economía. Y por lo mismo, no podría desconocerse a esta altura que nuestra solvencia tiene por base los métodos selectivos que hace posible el contralor sobre los cambios, en la forma como lo hemos concebido y organizado. La experiencia nos ha enseñado que, dada nuestra condición de país monocultor, debemos contar con fuertes reservas moneta

rias, que nos permitan hacer frente a las crisis periódicas, y para ese efecto economizamos las divisas, condicionando su empleo a la naturaleza de las necesidades y de los deseos que se atienden o satisfacen con ellos.

Las normas de Ginebra limitaban el uso de las regulaciones cuantitativas a la defensa del equilibrio del balance de pagos, admitiéndolas en la medida necesaria para oponerse a una amenaza inminente de una baja importante en las reservas monetarias o para incrementar estas reservas cuando ellas fueren exiguas, de acuerdo a la tasa de aumento que la Organización estimare razonable y con el compromiso de atenuarlas y suprimirlas en la medida que fuera mejorando la situación financiera exterior.

El hecho de que las fórmulas de Ginebra no distinguieran el uso que cada país hace de sus divisas, sometiendo a normas uniformes al que las invierte en necesidades productivas o esenciales y al que las consume en la satisfacción de deseos superfluos, tenía, como es lógico, que provocar la condigna reacción en el espíritu de muchas delegaciones. Y a ello venía a sumarse la circunstancia de que los beneficios del régimen de transición que se reconocieran en el Acta del Fondo Monetario Internacional, aparecían también cercenados.

Los Acuerdos de Bretton Woods fueron el fruto de un doble compromiso: renuncia de los gobiernos a la libertad de mover dicrecionalmente la paridad de sus monedas y respeto de los sistemas de control sobre los cambios durante el período de transición, cuya duración mínima fué fijada en cinco años, a contar del 1.º de marzo de 1947, o sea la fecha en que el Fondo inició sus operaciones.

Esa libertad indispensable durante el período de transición, cuando no es posible alterar de la noche a la mañana sistemas que la propia realidad ha venido creando en países que afrontan más que nunca en estos momentos las perturbaciones infinitas de la honda crisis monetaria que el mundo padece, reflejada en la inconvertibilidad de algunas de las grandes divisas, se veía restringida en aspectos sustanciales por las estipulaciones de Ginebra.

Así, por ejemplo, no seríamos nosotros por cierto, quienes discriminaramos en el comercio exterior si no nos viéramos obligados a hacerlo por la presión de circunstancias ajenas a nuestra voluntad y, por lo tanto, a nuestra responsabilidad. Si hemos tenido que venderle a ciertos países nuestra producción a crédito para cobrarla con importaciones de esa procedencia, se hace indispensable que podamos discriminar y orientar nuestras compras hacia los países que son nuestros deudores. Por la

Carta de Ginebra no podíamos hacerlo a menos que tuviésemos nuestro balance de pagos en desequilibrio y ello mismo a condición de que fuéramos autorizados a proceder así.

Del mismo modo, frente al problema de las divisas escasas, si no contábamos con la referida autorización, tampoco podíamos discriminar en nuestro comercio exterior para orientar nuestras exportaciones hacia los países capaces de ofrecernos esas divisas nobles, necesarias para el pago de los alimentos y de las materias primas que en las presentes circunstancias no podemos por cierto adquirir, cuando menos en la medida suficiente en los mercados con los cuales hacemos el comercio por medio de cuentas bloqueadas.

Además, las normas de vigencia permanente, o sea aquellas que habrían de regir una vez alcanzadas la normalidad y la estabilidad en las condiciones universales del comercio, aparecían innovadas en la Carta de Ginebra por el hecho de procurarse, como era lógico, la necesaria identidad en las políticas de Fondo Monetario y de la Organización, para lo cual se establecía que, en el orden del Fondo Internacional, no deberían practicarse normas contrarias a la Carta, ni en el plano de la Organización principios contradictorios con los del Fondo.

Nuestra posición no podía ser otra que la de reclamar la intangibilidad de los beneficios consagrados en los estatutos del Fondo Monetario para el período de transición y bregar para que el régimen permanente fuera ampliado y flexibilizado, a efecto de hacerlo más comprensivo de las diferentes realidades nacionales.

Lo primero fué logrado al cabo de negociaciones tan arduas como pacientes. Fué el último de los puntos que se resolvieron en la Conferencia de La Habana. Los beneficios del período de transición fueron restablecidos en su cabal integridad. Y a la vez las normas permanentes sobre las regulaciones cuantitativas y la política de los cambios sufrieron modificaciones de considerable trascendencia.

Así por ejemplo, en la Carta de La Habana se consagra el principio de que interesa a cada país salvaguardar su posición financiera exterior, siendo también suya la responsabilidad de realizar y mantener un equilibrio sano y duradero de su balance de pagos. Y por lo mismo, se dice de manera expresa que ningún país estará en el deber de atenuar o de suprimir las restricciones a la importación o a los cambios, si esa atenuación o esa supresión pudiera crear inmediatamente una situación que justificare la reimplantación o el refuerzo de aquellas medidas.

La estimación del volumen de las reservas monetarias indispensables

a la estabilidad económica de los países, de acuerdo con sus diferencias de estructura, revestía por cierto, una gran importancia. La Carta de Ginebra decía a ese respecto que la necesidad de reservas debía apreciarse en función de factores especiales, que no definía, y todos convinimos en que no era posible llegar al casuismo. Planteamos la situación especialísima en que se hallan los países monocultores como es el nuestro, que viven expuestos a quebrantos inevitables, fruto de la desvalorización de sus exportaciones. Los recursos del Fondo Monetario Internacional resultan insuficientes. Por las reglas del Fondo, el máximo de los créditos de que podríamos disponer si hubieramos fijado la paridad de nuestra moneda, sería de 18 millones de dólares en cuatro años, cuando una baja en los precios de los productos que exportamos puede, de un año para el otro, restarle al país recursos de consideración mucho mayor. Se explica, por lo mismo, la necesidad en que se hallan los pueblos de ese tipo de economía de ahorrar divisas y constituir reservas de suficiente magnitud para que, en los años de depresión, puedan sustraerse a los perjuicios y a los sufrimientos de las deflaciones que, de otra manera, no podrían evitar. Se nos dieron las más terminantes seguridades de que ese es el espíritu de la Carta y de que las circunstancias expresadas deberán ser tomadas en consideración.

Ha quedado igualmente establecido en la Carta de La Habana el derecho de los pueblos a invertir sus divisas con criterio selectivo, para satisfacer las necesidades que ocasionen el mantenimiento del pleno empleo y los programas de desarrollo económico e industrial, cuando luego de cubiertas las obligaciones corrientes representadas por pago de importaciones y el servicio de los empréstitos, las reservas monetarias pueden verse sujetas a presiones que justifiquen las restricciones de Contralor.

En materia tan delicada como esta a la que acabo de referirme, las disciplinas establecidas en la Carta de Comercio tienen la suficiente ductilidad para que los pueblos, puedan llevarlas a la práctica sin comprometer preciosas defensas, indispensables a la estabilidad y al desarrollo de sus fuentes de ocupación y de riqueza".

Las disposiciones del Acuerdo son concordantes, con diferencia de detalle con las de la Carta de La Habana, como puede advertirse:

Art. XI	Eliminación General de restricciones cuantitativas	Art. 20
Art. XII	Restricciones destinadas a proteger el balance de pago	Art. 21

Art. XIII Administración indiscriminatoria de restricciones cuantitativas	Art. 22
Art. XIII Excepciones a la regla de indiscriminación	Art. 23
Acuerdos en matera de cambios	Art. 24

Las disposiciones esenciales para la República son las contenidas en los artículos XII (Restricciones destinadas a proteger el Balance de Pagos) y XIV (Excepciones a la regla de indiscriminación).

En el Art. XII se permite a las partes Contratantes que "a fin de salvaguardar su posición financiera exterior y su balance de pagos" restrinjan "la cantidad o el valor de esas mercancías cuya importación autorice..." en la medida necesaria para impedir una amenaza inminente de grave descenso de sus reservas monetarias o para detenerla, o para lograr un aumento razonable de las reservas monetarias de una Parte Contratante en el caso de que sean muy exiguas". Y se agrega que "Serán tomados debidamente en cuenta, en cada caso, los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias o en la necesidad que tenga de tales reservas. Al amparo de esta norma, que entraña para el Uruguay fundamental importancia, la Delegación de la República planteó en La Habana su necesidad de mantener reservas de importancia para hacer frente a las fluctuaciones de los precios de las materias primas y alimentos sin elaborar que forman la casi totalidad de nuestras exportaciones. Y como ya fué dicho, fué el sentir general, expresado entre otras por la delegación de Australia, país que se halla en situación parecida—, que la estructura y la modalidad de las exportaciones uruguayas constituyen de suyo un "factor especial" que debe influir en la cuantía de las reservas.

Mayor interés reviste todavía la disposición expresa de la Carta de La Habana, acogida en el G. A. T. T. ,Art. XII, Párrafo 2, apartado B), de acuerdo a la cual "las Partes Contratantes reconocen que como resultado de la política nacional... encaminada al logro del empleo total y productivo así como de una demanda considerable y constantemente creciente... y desarrollo de los recursos industriales y otros recursos económicos y la elevación de los niveles de productividad, tal Parte Contratante puede alcanzar un alto nivel de demanda de importaciones. En consecuencia:

(1) ...ninguna parte estará obligada a suprimir o modificar las restricciones fundándose en el hecho de que un cambio en la política referida, haría innecesarias las restricciones que aplique en virtud de este artículo; y

(2) toda Parte Contratante que aplique restricciones a la importación en virtud de este artículo, podrá determinar el efecto de tales restricciones sobre la importación de diversos productos o clases de productos, en forma que le permita dar prioridad a la importación de los productos más esenciales según tal política".

Esta disposición es esencial. Permite mantener las regulaciones cuantitativas sobre la importación, en cuanto tienen de legítimo y razonable, para proteger el desarrollo económico de la República. Un país en curso de desarrollo, que precisa incrementar y diversificar sus fuentes de producción, vive, mientras dicho proceso dure, en la necesidad de invertir fuertes recursos de divisas, aún en exceso de sus disponibilidades normales y corrientes, para aquipar sus fuentes de trabajo de acuerdo con las exigencias de la técnica y el progreso. Por lo mismo, el equilibrio del balance de pagos es problema planteado en los países de esa condición con caracteres de permanencia, hasta el punto de que dicho equilibrio es posible solamente a condición de que, como se dice en la disposición transcrita, se dé "prioridad a la importación de los productos más esenciales, según tal política", o sea de una política "encaminada al logro del empleo total y productivo, de una demanda considerable y siempre creciente y al desarrollo de los recursos industriales y otros recursos económicos y la elevación de los niveles de productividad."

Otras disposiciones esenciales contenidas en el Acuerdo y coincidentes con las de la Carta de La Habana, son las del Art. XIV, que autorizan en ciertos casos discriminaciones en la aplicación de las regulaciones cuantitativas. El Acuerdo (Art. citado, párrafo 1, letra C.) permite la aplicación de reglas que se aparten del principio de no discriminación si el país las aplicaba el 1.º de Marzo de 1948 (fecha en que esta reforma fué aceptada en la Confetrencia de La Habana), como es el caso de Uruguay. Para ilustrar con ejemplos la necesidad de discriminar, la República las ha usado antes y después de esa fecha ya sea para cobrar con importaciones saldos de divisas inconvertibles o sea exportaciones vendidas a créditos, bajo régimen de compensación, librando permisos a hacer efectivos en los países deudores; o ya sea para vender algún renglón de su producción en divisas convertibles (caso de la lana, año 1950) cuando se vió precisada a incrementar sus reservas en esta clase de medios de pago. Este segundo caso es el contemplado en el artículo XIV, párrafo 4 del Acuerdo.

De lo expuesto resulta claro, en opinión de vuestra Comisión que la

aplicación de las regulaciones cuantitativas no aparece limitada por el Acuerdo para los fines de defensa económica y equilibrio del Balance de Pago que determinaron su establecimiento, así como su ulterior desarrollo. Al amparo de esas normas puede la República seguir viviendo el proceso de diversificación y desarrollo económico, en condiciones tan estables como seguras.

Las normas y concesiones sobre aranceles y regulaciones cuantitativas son las materias más importantes —los puntos neurálgicos si se permite el uso de esta expresión— del Acuerdo motivo de este informe.

Otras disposiciones del G.A.T.T.

Además el G. A. T. T. contiene otras disposiciones. Merecen un comentario especial las relaciones con la "Ayuda gubernamental al desarrollo económico y la reconstrucción", "Subsidios" y "Comercio Estatal".

El Art. XVIII se ocupa de la ayuda que dispensan los gobiernos al desarrollo económico. Dicha ayuda, adicional como es lógico a la que se dispensa por medio del arancel y las regulaciones cuantitativas sobre las importaciones, es admitida por el Acuerdo en toda la medida compatible con la no importación de restricciones injustificadas al comercio internacional. Este artículo, que concuerda con el 13 de la Carta de La Habana, consta de tres secciones.

La Sección A) prevee la situación de un país que en interés de su desarrollo o de reconstrucción, o con el propósito de aumentar la tarifa de derechos aplicables a la nación más favorecida con motivo de la firma de acuerdos preferenciales, se encuentra obligado a aplicar medidas restrictivas no discriminatorias compatibles con las disposiciones generales del Acuerdo, pero contrarias a obligaciones contraídas en ejecución del artículo II del Acuerdo, que legisla sobre el "cuadro de concesiones". En ese caso, el país de referencia debe iniciar negociaciones directas con las otras partes.

La Sección B) se refiere al caso en que la medida restrictiva es contraria a las obligaciones convencionales asumidas en particular por el país interesado y a las disposiciones generales.

La Sección C) trata de las medidas no discriminatorios contrarias a las obligaciones generales del Acuerdo, con excepción de las del artículo II, pero que no se apliquen a productos respecto de los cuales haya contraído una obligación en el cuadro de concesiones.

El artículo XVIII resulta también de verdadera trascendencia al permitir a un país en determinadas circunstancias, limitar el aflujo de importaciones que podrían comprometer el equilibrio de la balanza de cuentas. Las medidas pertinentes pueden consistir en la aplicación de subsidios, en la elevación de las tarifas aduaneras, en el establecimiento o en el aumento del contralor de cambios o del comercio exterior.

En materia de "Subsidios" establece el G. A. T. T. en su artículo XVI coincidente con el artículo 25 de la Carta de La Habana que si un país miembro del mismo concede o mantiene un subsidio cualquiera que comprenda cualquier forma de mantener la venta o el precio con la finalidad de aumentar las exportaciones de un producto o de reducir las importaciones de un artículo determinado, dicho país deberá notificar por escrito a las otras partes contratantes sobre el alcance y la naturaleza del subsidio en cuestión, apreciando a la vez los efectos que a su juicio ha de ocasionar éste en la cantidad del producto o productos importados o exportados, y asimismo dejando constancia de las circunstancias que justifican la medida. Cuando se estableciere que el subsidio causa o amenaza causar perjuicios graves a los intereses de otra parte contratante, se iniciarán consultas para examinar la posibilidad de limitar el susbsidio.

El artículo XVII se refiere al comercio internacional de las empresas del Estado. Tal como se estableció en el artículo 29 de la Carta de La Habana, las empresas comerciales del Estado, como norma general, están sometidas a las mismas reglas que las empresas comerciales privadas, debiendo actuar en sus compras o ventas con el exterior sin realizar discriminaciones no autorizadas por el Acuerdo. Deben proceder conforme a consideraciones de orden comercial, tales como el precio, la calidad, la disponibilidad, la situación del mercado, el transporte y otras condiciones de compra o de venta. Estas disposiciones no se aplican a las importaciones que adquiera el gobierno de un país contratante para sus necesidades propias, debiendo darse un tratamiento justo y equitativo al comercio de los demás Estados signatarios del G. A. T. T.

Aplicación provisional del Acuerdo

Tanto en el protocolo de Ginebra (1947) que acompaña al Acuerdo, como en el de Annecy (1948) y el de Torquay (1951) se dejó expresa

constancia de que las Partes I y III del G. A. T. T. se aplican provisionalmente y la Parte II se aplica, también provisionalmente, en la medida en que lo permita la legislación vigente de cada país. La entrada en vigencia definitiva recién se producirá a los treinta días siguientes a la ratificación del Acuerdo por un número de países que representen el 85 % del comercio exterior total de las Partes Contratantes signatarias del acta final de Ginebra (Artículo XXVI, párrafo 5 del Acuerdo).

Este régimen de aplicación provisional requiere una explicación sobre las razones que lo determinan. El Gobierno de EE. UU. pudo suscribir el G. A. T. T. en las condiciones indicadas de aplicación provisional de acuerdo con la facultad que concede al Poder Ejecutivo la ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos. La ratificación del G. A. T. T. por el Congreso no podría lograrse sino al precio de vencer serias dificultades, como lo revela el hecho de que, al ser renovada en junio de 1951 la ley de la referencia, a la vez que se autorizó la prórroga se incorporó una cláusula declarando que dicha medida" no debería ser interpretada como una aprobación o desaprobación por parte del Congreso del Acuerdo ejecutivo conocido bajo el nombre de Acuerdo General de Aranceles y Comercio".

Como el Gobierno de EE. UU. tiene los poderes necesarios para aplicar el Acuerdo provisionalmente se ha creado esa situación especial, a la que solo puede ponerse término con la ratificación definitiva por parte del Congreso, pues, como dicho país tiene reconocido en el anexo H del G. A. T. T. el porcentaje del 25 % sobre el comercio exterior total de los países signatarios, sin su contribución es imposible alcanzar el 85 % requerido para la vigencia definitiva.

Conclusión

Tendrían que mediar muy serias razones para que la República aceptara quedar al margen de un Tratado multilateral cuyas normas se aplican al 90 % del comercio del mundo, enfrentando la eventualidad inquietante de que los Convenios comerciales que tiene suscritos pudieran ser denunciados y cancelados en sus efectos.

El solo hecho de que, con relación a los Tratados existentes, las estipulaciones del G. A. T. T. no signifique nuevas cargas para el país ni debiliten sus defensas económicas sería desde luego suficiente razón para aceptarlo.

Agréguese a ello, que, por el contrario, el acuerdo a estudio favorece los intereses de la República, como surje de estos cuadros que vuestra Comisión toma de la obra del señor Lacarte, ya citada:

PAIS	Porcentajes del comercio de exportación uruguayo al país interesado, que abarcan las concesiones directas e indirectas logradas.	Porcentajes del comercio de importación uruguayo del país interesado, que abarcan las concesiones directas e indirectas otorgadas por la República al mismo.
Benelux (base año 1947)	68.4 %	39 %
Estados Unidos de América (base 1948 primera columna y base 1947 segunda columna)	99.2 %	26 %
República Federal Alemana (base años inmediatamente anteriores a la guerra de 1939 - 1945, que se utilizan en vista de la paralización sufrida posteriormente por el intercambio de este país con el Uruguay)	Más del 90 %	35 %

Concesiones recibidas de Brasil, Canadá, Checoeslovaquia, Noruega, Reino Unido y Suecia desde el punto de vista de lo que debió ofrecer el Uruguay para obtenerlas:

Porcentaje de las importaciones uruguayas de toda procedencia que abarcan las concesiones directas otorgadas por la República a los citados seis países ..... 3.08 %

Porcentaje de las exportaciones uruguayas a todo destino que abarcan las concesiones directas e indirectas obtenidas por el Uruguay de los citados seis países ..... 6.55 %

En cuanto a los países restantes con los que se realizaron negociacio-

nes de alguna importancia (Francia e Italia) y aquellos otros que ajustaron acuerdos más limitados con el Uruguay (Nueva Zelandia, China, Turquía, Perú, Colombia, Chile y Dinamarca) los resultados son igualmente beneficiosos.

Por las razones expuestas, vuestra Comisión aconseja al Senado la aprobación del proyecto de ley que se acompaña.

Sala de la Comisión, 16 de octubre de 1952.

Eduardo Rodríguez Larreta. — Pedro Chouhy Terra, Miembro informante. — Juan F. Guichón. — Carlos Manini Ríos. — Eduardo Víctor Haedo. — Julio César Vignale.

Cámara de Senadores.

La Cámara de Senadores en sesión de hoy ha sancionado el siguiente

PROYECTO DE LEY

Artículo 1º Apruébanse el Acuerdo General de Aranceles y Comercio y los Convenios y Protocolos que lo integran.

Art. 2º El Poder Ejecutivo designará dentro del término de treinta días a contar de la fecha de la promulgación de la presente ley, una Comisión compuesta de quince miembros con el objeto de hacer un estudio de la tarifa aduanera, en función de la defensa económica del país y de adaptarla al Acuerdo General de Aranceles y Comercio. La referida Comisión deberá expedirse en el término de ciento ochenta días formulando un proyecto de arancel, el que después de aprobado por el Poder Ejecutivo, será sometido a la consideración del Poder Legislativo.

Art. 3º Comuníquese, etc.

DE LA FACULTAD

EL PROFESOR D'IPPOLITO

Contratado por la Facultad a objeto de organizar al Instituto de Economía de la Hacienda, ha llegado el profesor Teodoro D'Ippolito, ex-Decano de la Facultad de Economía y Comercio, de la Universidad de Palermo, y actualmente en la Universidad de Bolonia.

La autoridad y prestigio del Profesor D'Ippolito permiten cifrar grandes esperanzas en su acción para organizar adecuadamente el nuevo Instituto.

INSTITUTO DE FINANZAS

BOLETIN INFORMATIVO N.os 13 — 14

JULIO — DICIEMBRE, 1953

I

Actividad Interna

Los últimos trabajos de investigación del Instituto de Finanzas han sido centrados en la recopilación de series financieras nacionales (gobierno nacional y gobiernos municipales) las que,al finalizar el año, pueden considerarse prácticamente terminadas, después de laboriosas tareas en las fuentes de origen.

Además se ha dado término a varios estudios especiales y se han comenzado nuevos trabajos sobre los que informaremos oportunamente.

En materia de asesoramiento, el Instituto de Finanzas ha mantenido un constante servicio dentro de su especialidad. Pueden destacarse los informes y estudios evacuados para las siguientes instituciones o personas: Banco Holandés Unido de Montevideo, Naciones Unidas (New York), Sr. Philippe D'Arquier, del Institut d'Etudes Politiques de París, Bureau Van Arkel de Amsterdam, Instituto de Finanzas de Nápoles, International Fiscal Association, de Amsterdam, Institut International de Finances Publiques, de Bruselas, Instituto de Finanzas, de Ferrara, Ministerio de Finanzas, de Francia, Ministerio de Finanzas, de Bélgica, etc.

Además se ha enviado material informativo a solicitud de diversos órganos de prensa de Montevideo y se prestó asesoramiento a gran cantidad de estudiantes de los cursos de Facultad.

II

Actividad Internacional.

Puede afirmarse que el segundo semestre del año 1953 vió cumplida una de las mayores aspiraciones del Instituto de Finanzas: su visita al exterior. Por la vía de su Director, en misión especial que le confió la Facultad, el Instituto estuvo presente en los Congresos Anuales de la Internacional Fiscal Association en París y del Institut International de Finances Publiques en Franckfurt, así como en los principales institutos y centros financieros europeos.

La misión fué pródiga en el establecimiento de contactos y relaciones con institutos universitarios, con gabinetes técnicos de varios gobiernos y con centros especializados de estudios financieros. Más de veinte organismos fueron visitados y estudiados, y más de un centenar de investigadores, profesores y expertos fueron entrevistados.

De todo ello no es posible informar en estas apretadas líneas que corresponden a un boletín sintético. Con todo cabe destacar, además de las relaciones intensificadas o establecidas en los institutos y en los congresos, el valioso material traído al Instituto de Finanzas y el que se seguirá recibiendo regularmente en el futuro, en canje con sus "Cuadernos" y "Selecciones".

Es necesario señalar la importancia de todo ese material por las amplias posibilidades que crea a los investigadores nacionales en cuanto a estudios científicos y trabajos técnicos de legislación comparada.

En publicación especial, el Instituto de Finanzas dará a conocer el informe presentado por su Director, al Consejo de la Facultad, al regreso de su misión a Europa.

El otro hecho importante en cuanto a la actividad internacional del Instituto de Finanzas lo constituyó la visita a Montevideo del Prof. Emanuele Morselli, Director del Instituto de Finanzas, de Ferrara, que fuera invitado por la Facultad. De la figura del Prof. Morselli poco cabe señalar por cuanto se trata de un eminente hombre de ciencia ampliamente conocido por sus investigaciones, que publica el Instituto de Ferrara, por su calidad docente y por sus múltiples actividades en el campo financiero internacional entre los cuales podemos mencionar la Dirección del Archivo

Finanziaro. De él ha dicho Richard Kerschagl, Director del Instituto de Economía Mundial de Viena, que es "el líder actual de los financistas italianos".

En Montevideo, el Prof. Morselli dió varias Conferencias, visitó el Instituto de Finanzas, el Ministerio de Hacienda, el Banco República, el Palacio Legislativo, etc.

En Boletines anteriores se dió una información sumaria relativa al Institut International de Finances Publiques, de Bruselas, a la International Fiscal Association, de Amsterdam y al International Bureau of Fiscal Documentation, de Amsterdam. Consecuente con esa idea de sintetizar, en cada Boletín, las principales características de un instituto internacional, nos referiremos en la presente a la "National Tax Association", de California.

La "National Tax Association" es una organización apolítica cuyas actividades fundamentales son:

a) Promover los estudios científicos de tributación;
b) Obtención, difusión y archivo de documentación fiscal;
c) Estimulación de investigaciones fiscales;
d) Preparación de comisiones para investigar problemas fiscales especiales;
e) Propiciar la mejor comprensión de los intereses comunes de los gobiernos nacionales, estaduales y locales en materia de imposición enespecial y finanzas públicas en general;
f) Organización de conferencias fiscales;
g) Expresar el pensamiento y la experiencia mejor informados en materia fiscal, como guía para la opinión pública y para la administración.

Anualmente se efectúa una Conferencia Anual en la cual los miembros asistentes y los delegados oficiales se reúnen en un foro libre para discutir la teoría y la práctica de la tributación. Las conclusiones son publicadas en un volumen especial que resume las distintas actividades de las sesiones.

Desde el año 1907 en que fué organizada la National Tax Association, hasta la fecha, se llevan realizadas 46 Conferencias Anuales en distintos lugares de América del Norte con un abundante material de estudio.

La próxima Conferencia ha sido fijada en Bretton Woods del 27 de Setiembre al 1º de Octubre.

Figuran entre los miembros del Comité de Dirección y del Comité Ejecutivo, Carl Shoup (de la Universidad de Columbia), Alfred G. Buehler (de la Universidad de Pensilvania), I. M. Labowitz (del Bureau of the Budget), Keith Butters (de la Universidad de Harvard), Robert S. Ford (de la Universidad de Michigan).

La National Tax Association publica trimestralmente el "National Tax Journal" con colaboraciones de distinguidos financistas de diversos países. cistas de diversos países.

A los efectos de aquellos lectores que deseen vincularse a la National Tax Association, damos la dirección de la misma.

Ronald B. Welch, Secretary
National Tax Association
Box 1799-Sacramento 8-California
U. S. A.

III

GASTON JEZE

A la edad de 84 años falleció el 5 de Agosto ppdo., en Deauville, el gran jurista y financista Gastón Jeze.

La ciencia financiera le debe a Jèze capítulos fundamentales, en especial, encaminados a los aspectos jurídicos. Jeze —a diferencia de Einaudi y de De Viti— no laboró el terreno económico de las finanzas. Su orientación fué la de un publicista.

Hizo del Derecho Público su modelo preferido para tratar los aspectos de la ciencia financiera.

De su vastísima obra financiera resulta imposible hablar. La profusión de sus estudios, la intensidad de sus tratados y la actualización contínua de sus cursos son algunos exponentes de su capacidad. En el año 1903 había fundado la Revue de Science et de Législation Financières que hoy, bajo la dirección de Laufenburger, constituye la primera publicación francesa en su género.

Francia ha perdido un valor de primera clase y la ciencia financiera uno de sus mayores valores de todos los tiempos.

— IV —

REVISTAS

1. — **REVUE DE SCIENCE ET DE LEGISLATION FINANCIERES** (París Julio - Setiembre 1953)

MIROSLAV A. KRIZ. — "Le prix de l'or et la convertibilité des monnais" — p. 401

A. T. PEACOCK. — "Politique fiscale et budget national en Grande Bretagne". — p. 418

F. TREVOUX. — "Temps et Impôts: La double imposition dans le temps". — p. 436

C. COSCIANI. — "La Nature de l'Activité Financière". — p. 457

ANNIE VOSS. — "Les finances de la Ville de Paris dans le cadre des Finances locales françaises". — p. 471.

F. NEUMARK. — "Problèmes d'actualité budgétaire et fiscale en Allemagne occidentale". — p. 502

(Octubre - Diciembre 1953)

M. BRONFENBRENNER. — "L'économie japonaise face à l'indépendance". — p. 643

G. MORANGE. — "L'exercise du pouvoir réglamentaire en matière fiscal" — p. 707.

CONSTANZA COSTANTINO. — Impôt général sur le revenu et fluctuations économiques". — p. 720

J. M. NAHARRO MORA. — "Evolution et problemes fondamenaux du système fiscal espagnol" — p. 744

TH. DE BARROS. — "Quelques apercus sur les Finances Publiques du Brésil". — p. 770.

2. — **STATISTIQUES ET ETUDES FINANCIERES** (París).

(Nº 50 - Febrero 1953)

"La situation du marché des capitaux" (Allemagne Occidentale). — p. 150.

"La situation économique et financiére en 1952 et le budget de 1953" (Finlande). — p. 160.

(Nº 51 - Marzo 1953)

"Le budget de 1953 et la situation financiére" (Belgique). — p. 229.

"Le budget de 1953" (Pays - Bas). — p. 251.

(Nº 52 - Abril 1953)

"Les messages du Président au Congres" (Etat - Unis). — p. 351.

"Le repport annuel des Conseillers économiques" (Etat - Unis). — p. 365.

(Nº 53 - Mayo 1953)

"Les avantages financiers accordés aux exportateurs" (Allemagne Occidentale). — p. 446.

(Nº 54 - Junio 1953)

"Le budget de l'exercice 1953 - 1954". (Grande Bretagne). — p. 550.

(Nº 55 - Julio 1953)

"L'adaptation de la présentation du budget de l'Etat en vue de permettre son intégration dans la comptabilité nationale". (Belgique - Pays - Bas). — p. 675.

(Nº 56 - Agosto 1953)

"La situation économique et financiére". (Luxembourg). — p. 776.

"Le budget de l'Etat pour loexercice 1953 - 1954 et la situation économique et financiére" (Pakistan). — p. 785.

(Nº 57 - Setiembre 1953)

"Structure et rôle de la trésorerie". (Grande Bretagne). — p. 861.

3. — **BULLETIN FOR INTERNATIONAL FISCAL DOCUMENTATION** (Amsterdam).

(Vol. VII - Nº 2 - 1953).

J. H. PERRY. — "Fiscal relations in the Canadian federation". — p. 65.

esiocLE.p— a ern.inancsela 8nOtelcsonAlf .sl '.'ei.ce n .s— Itali"Le 8o8.

G. A. NOBILE. — "Les lois concernant les finances locales en Italie". — p. 88.

DELAWER ALY. — "L'évasion fiscale en Egypte". — p. 100.

4. — **PUBLIC FINANCE (OPENBARE FINANCIEN).** — (La Haya) (Vol. VIII - Nº 2 - 1953).

N. A. COX - GEORGE. — "Some problems of financing development in Sierra Leone". — p. 115.

MAX FRANK. — "Les problemes de l'intégration du revenu imputé des biens d'investissement de l'état et de l'intéret de la dette publique dans la compatibité nationale". — p. 149.
D. I. HEWELL. — "British Public debt in two worldsyars". — p. 188.

(Vol. VIII _ Nº 3 - 1953).
C. F. CARTER. — "The International an Domestic Financial Policy of the United Kingdom 1953".— p. 223
G. SCHMOLDERS. — "Die Angleichung der Europâischen Steursysteme". (La nivelación de los sistemas impositivos europeos). — p. 243.
A. M. HILLHOUSE y H. W. M. COPEMAN. — "Tax courts in Western Germany". — p. 259.
TSUNESABURO TOKOYAMA. — "Economic Recovery and Public Finance in Postwar Japan". — p. 283.
5. — REVISTA DO SERVICIO PUBLICO (Río de Janeiro). (Junio 1953.
S. DE SANT'ANA E SILVA. — "Política fiscal dos países subdessenvolvidos". p. 11.
6. — PUBLIC ADMINISTRATION REVIEW (Chicago). (Summer 1953).
F. J. LAWTON. — "Legislative - Executive Relationships in Budgeting as viewed by the Executive" p. 169

---

7. — I. F. A. NEWS (Amsterdam). (Cuaderno Nº 1).
"Report of the sixth congress of I. F. A. held en Brussels". — September 8-11-952. — p. 2.
(CUADERNO Nº 4). — "The 7th Congress of I.F.A.". — p. 1.
8. — RIVISTA DI DIRITTO FINANZIARIO E SCIENZA DELLE FINANZE (Pavia) Nº 3 Setiembre 1953 1ª Parte
GUGLIELMO GOLA. — "Nuove analisi della pressione comparata delle imposte e applicazioni alla politica finanziaria". — p. 205.
FRANCESCO FORTE. — "Alcuni problemi fondamentali del diritto tributario nel "Sistema" di E. Blumenstein". — p. 224.
ROSARIO GRILLO. — "Costi di produzione e finomeni di "obsolescenza" degli impianti tecnici; aspetti economico-aziendale e giuridico - tributari". — p. 244.
GIORGIO STEFANI. — "Riflessioni economiche e finanziarie sulla frode fiscale". — p. 262.

2ª PARTE

BENVENUTO GRIZIOTTI. — "L' imposizione della plusvalenza secondo i principi del nostro ordinamento finanziario". — p. 196.
LUIGI RAGGI. — "Appunti sul canone dovuto dal ricercatore minerario". — p. 206.
GAETANO ZINGALI. — "Aspetti ed effetti dell'autonomia del diritto tributario". — p. 213.
GIUSEPPE GRECO. — "Ingiunzione per siscossione di entrate patrimoniali, opposizione e competenza RATIONE LOCI". — p. 227.
GIOVANNI PROVINI. — "L'unitá economica della famiglia nell'imposta ominima". — p. 247.

— V —

REVISTA DE LIBROS

RUBENS GOMEZ DE SOUSA.

"Compéndio de Legislacao Tributária". — Río de Janeiro 1952

El Dr. R. Gomes de Sousa, catedrático de "Derecho Tributario" de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de San Pablo, ha publicado el presente libro sobre la base de su curso, introduciéndole algunas modificaciones, pero tratando siempre de que su exposición no perdiese el fin didáctico original.

Podemos decir que la realidad no ha defraudado a su autor, y que su fin se ha conseguido, aportando de este modo un interesante libro, en el que se analizan los temas típicos del Derecho Tributario, haciendo incursiones a otras ciencias cuando la necesidad del tema daasrrollado lo demandaba.

El autor comienza por delimitar el campo del Derecho Tributario ("derecho relativo a los tributos"), estableciendo diferenciaciones con el Derecho Fiscal, y prefiriendo mantener esta expresión para la parte del "derecho administrativo que trata de la organización, poderes, funciones, etc., de las autoridades del fisco, esto es, de las autoridades administrativas encargadas de controlar y recaudar los tributos".

Enfoca además el ámbito de otras disciplinas, para restringir y ubicar en su justo lugar al Derecho Tributario, tratando de ver cual es su posición dentro de las ramas del derecho. En cuanto al debatido problema de si se trata de derecho común o excepcional, luego de exponer interesantes argumentos concluye considerando como un derecho común y, admás como una rama jurídica autónoma, que como tal, tiene múltiples inter-relaciones que estudia sistemáticamente.

Analiza luego, detenidamente, el concepto y características de la obligación tributaria, de las infracciones y del contencioso tributario.

En los capítulos siguientes el Dr. Gomes de Sousa dó los caractéres generales de sus líneas generales (tributos federales, estaduales, municipales) como por tipo de impuesto, tratando en particular, con todo detalle, el impuesto a la renta en sus múltiples manifestaciones. **S. FERREIRA.**

LELLO GANGEMI. — "La finanza della Guerra - Fredda negli Stati Uniti" (Nápoles 1952).

Con la profundidad y sagacidad características del notable profesor de Nápoles, se analiza en el presente estudio la evolución de la economía y finanzas de los Estados Unidos de Norte América desde la ruptura de las hostilidades en Corea.

Para ello recurre a series numéricas y gráficas hábilmente construídas y presentadas, a través de las cuáles sigue el desarrollo del presupuesto federal y sus efectos sobre el crédito público y la circulación y postriormente la política monetaria, crediticia y fiscal.

Reconoce como conclusión, la decisión firme de los Estados Unidos de América de prepararse económica y financieramente para afrontar mayores sacrificios en caso de una eventual agresión soviética. Observa que el éxito del apoyo americano a Europa radica en la comprensión de los problemas europeos. "La llamada integración económica europea debe estudiarse teniendo presente los motivos de la desintegración del viejo mundo", sin olvidar la necesidad de mjorar el nivel de vida de los pueblos de Europa a través del aumento de la producción y del intercambio. "Ignorando tal necesidad se incrementa la masa de los descontentos y en consecuencia de los reclutas del comunismo, contra cuya agresión los Estados Unidos de América preparan, con sus potentes recursos económicos y financieros, la defensa".

En resumen, este interesante y documentado estudio revela el conocimiento de la economía estadounidense — adquirido por el Prof. Gangemi en su estadía en tierra americana — y su dominio de la realidad europea actual. **J. E. AZZINI**

JOSE MARIA NAHARRO MORA

"Lecciones de Hacienda Pública" — Valencia — 1952.

En un conjunto de 24 lecciones destinadas a los estudiantes de 3er. año de Derecho de la Universidad de Valencia, el autor examina aspectos fundamentales de la toría de la Hacienda Pública.

Encara su desarrollo sobre una triple dirección estudiando en primer lugar los ingresos públicos, luego los gastos y finalmente el Presupuesto del Estado.

Siguiendo lo que viene siendo ya costumbre tradicional en la materia, se extiende en el estudio del ingreso dejando un poco de lado el tratamiento de los gastos públicos.

Dentro de los ingresos y siguiendo a Fasiani distingue ingresos ordinarios y extraordinarios, analizando con detención cada uno de ellos, señalando por ejemplo, el auge actual de los impuestos indirectos tomados como recurso salvador por los Estados europeos para aliviar sus angustias económicas pese a reconocer los inconvenientes de su adopción. Deben señalarse en este capítulo los hábiles criterios de distinción propuestos por el autor entre precios públicos, privados, cuasi privados y políticos.

También es interesante la definición que dá de los ingresos extraordinarios los cuáles "son a los que acude una Hacienda cuando los de carácter ordinario no son suficientes para subvenir a las necesidades públicas". Dentro de este punto, y con relación a la Deuda Pública, critica la posición tradicional que sostiene que la misma constituye una carga para las generaciones futuras, sosteniendo por el contrario que ellas valoran los actos del pasado y deben comprobar hast qué punto la solicitud de crédito y su empleo fueron acertadas y convenientes.

Luego de tratar muy superficialmente el tema relativo a los gastos públicos el autor encara el tratamiento de la institución presupuestal señalando la crísis actual de la misma, lo que atribuye a un avance en las posiciones del Poder Ejecutivo sobre las del Parlamento.

Lo más interesante de la obra, son las consideraciones de índole económica con que a cada momento ilustra el tratamiento de los distintos temas, demostrando la profunda unidad que puede hallarse entre las Finanzas Públicas y la Economía.

El autor complementa su trabajo en una nutrida fuente bibliográfica que anota al final de la Lección Nº 2, donde resalta el predominio de los autores alemanes, indiscutibles paladines de la ciencia financiera moderna superando aún, según Naharro, a los mismos italianos.

En resúmen: una obra en esta materia, de indudables virtudes, sobre todo para encarar y conocer la evolución del conocimiento científico en el tiempo, en lo que se relaciona con la cincia de la Hacienda, lo que ayuda a la comprensión de la doctrina vigente expuesta en cada una de las materias en que el autor divide su trabajo, es decir; ingresos públicos, gastos públicos y Presupuesto del Estado. **E. GNAZZO.**

"ANNOTAZIONE SULL'EQUILIBRIO DEL BILANCIO IN RELACIONE ALLA CONCEZIONE UNITARIA DEL FENOMENO FINANZIARIO". — G. Stefani — Universitá di Ferrara - 1951

La Universidad de Ferrara, por la vía del Instituto de Finanzas que dirije el Profesor Morselli, ha trabajado intensamente en el campo de las finanzas públicas manteniendo en la actualidad una situación de privilegio en el concierto de la investigación financiera en Italia.

Este nuevo trabajo, obra del Dr. Stefani, asistente del Instituto, desarrolla una posición interesante; la concepción unitaria del fenómeno financiero; consecuente con ella, la idea fundamental de equilibrio de la actividad financiera apreciada en su conjunto, que no puede admitir la moderna corriente de separación de presupuestos (de gastos y de inversiones).

En su lugar, la vieja norma de la anualidad, extendida ahora a la duración de los efectos de los gastos públicos, puede servirdepauta para l formción del presupuesto ordinario y del presupuesto extraordinario.

Coincidiendo con Morselli en Italia y con Laufenburger en Francia, el autor no defiende el presupuesto único, sino que admite la pluralidad formal con tal que los distintos presupuesto "estén coordinados entre sí y sean sometidos, en sus líneas esenciales, al Parlamento".

Las ideas sobre el presupuesto cíclico y el presupuesto nacional son desarrolladas con aguda crítica, considerándose "más como expresiones de la influencia de la macroeconomía sobre la teoría financiera, que como datos pertenecientes a la construcción doctrinaria de la ciencia de las finanzas", por cuanto el creciente intervencionismo del Estado solamente ha modificado la forma del presupuesto al extender su alcance, sin alterar la estructura tradicional ni devaluar los principios clásicos.

J. E. Azzini

Harold M. Sommers

"Finanzas públicas e ingreso nacional"

Fondo de Cultura Económica-México 1952

El Prof. Sommers, ex Decano de la Escuela de Administración Comercial de la Universidad de Buffalo y Profesor en California y Michigan presentó en 1949 su obra "Public Finance and National Income" que ahora el Fondo de Cultura Económica vierte al español.

Sobre el modelo clásico de los tratados italianos, pero con el soplo moderno de los autores de habla inglesa, se estudia el contenido de la ciencia financiera y especialmente sus aspectos económicos y la política fiscal. Como las obras de finanzas públicas de Myrdal, Philips, Hicks, Hansen, Nathan, Anderson y otros, ésta trata preferentemente de economía de las finanzas públicas. Es un libro de finanzas realizado por un economista. Como tal, los efectos económicos de los gastos públicos, de los impuestos y de los empréstitos son analizados intensamente.

El lector no encuentra el tratamiento científico de los institutos financieros al estilo alemán, ni los aspectos de técnica fiscal, al estilo francés, sino un abundante material de información y de consulta referido en especial en los Estados Unidos de Norteamérica presentado por momentos en una exposición sencilla y corriente, pero que sabe utilizar fórmulas complejas y técnicas cuando así lo desea.

El Capítulo II dedicado al estudio de los gastos públicos y el Capítulo III, que trata los impuestos, alcanzan por momentos un análisis profundoen cuanto al multiplicador, a la aceleración y a los diversos aspectos y efectos de la incidencia.

El libro del Prof. Sommers representa un elemento de unión entre viejos y nuevos planteamientos de las finanzas públicas, entre la teoría y la práctica, entre un tratado clásico de finanzas y un texto moderno de política fiscal. Y la traducción del Fondo de Cultura Económica nos acerca ahora a Latinoamérica, esta obra de transición, como lo hizo ya en el campo de las finanzas públicas, con Hansen, Nathan, Harris, Laufen_ burger, Pugliese, etc.

J. E. Azzini

Julien Laferrière et Marcel Waline

"Traité Elémentaire de Science et de Législation Financières"

París 1952

Julien Laferrière y Marcel Waline, ambos profesores de la Facultad de Derecho de París, realizaron esta obra en colaboración.

El tratado en realidad se limita a dos grandes aspectos de la ciencia de las finanzas: el presupuesto y las rentas públicas; el primer tema fué desarrollado por Waline y el segundo por Laferrière.

Waline desarrolla la primera parte "El Presupuesto" a través de cinco libros. En el libro primero "nociones generales" se trata de dar una noción del presupuesto que se precisa mediante el análisis de los puntos de vista financiero, jurídico y político. Desde el punto de vista financiero se distingue el presupuesto de otros documentos financieros como el balance, el inventario financiero y las cuentas. Desde el punto de vista jurídico se analiza la autorización en materia de gastos y la obligación en la percepción de ingresos; el compromiso y el pago de los créditos; y el carácter limitativo o no de las cifras presupuestales bajo los dos aspectos, ingresos y gastos. Desde el punto de vista político se menciona la incidencia del presupuesto sobre el régimen político y las relaciones de los poderes públicos, y sobre la política seguida en materia social y económica. Este primer libro finaliza con dos capítulos donde se analizan respectivamente la historia del presupuesto y la crisis actual del derecho presupuestal, este último punto relacionado fundamentalmente con el abandono de las principales reglas presupuestales; ambos aspectos son tratados fundamentalmente con referencias a Francia.

El libro II denominado "Las bases del establecimiento del presupuesto" se dedica al análisis de las aspecto se tratan las excepciones y la situación actual encarada fundamentalmente desde el enfoque francés. reglas tradicionales en materia presupuestal: equilibrio, unidad, anualidad, y universalidad. También en este

El libro III trata de la "Preparación y voto del presupuesto" nalizando en el primer aspecto el organismo a quien compete la preparación del presupuesto, la época en que se debe realizar y las reglas que deben seguirse para la preparación y para la presentación del presupuesto (métodos de evaluación de gastos y de ingresos, aspectos formales). Con respecto al segundo punto se analizan los roles que desempe-

ñan las Asambleas, el procedimiento de discusión y de voto y la libertad de voto y derecho de enmienda de los legisladores.

El libro IV trata de la "Ejecución y contralor de la ejecución del presupuesto" analizando las distintas oficinas y los distintos procesos que tienen que ver con la ejecución y con el contralor de ésta.

En el libro V se analizan "Los presupuestos locales".

Laferrière desarrolla el tema de "Las Rentas Públicas" (segunda parte de la obra) en tres grandes partes. En la primera expone consideraciones teóricas referentes a los ingresos públicos y conceptos y nociones de diversas categorías de ingresos: productos del dominio, impuestos, tasas, parafiscalidad. Referente a este último punto dá las nociones de la relativamente reciente terminología, asimilando los ingresos parafiscales a los impuestos.

En la segunda parte se estudia la teoría general del impuesto, analizándose el asiento del mismo y los métodos de evaluación de la materia imponible en diferentes títulos. Se analizan así, en el primer tema, los impuestos directos e indirectos (disticnión, definiciones y lugar que debe ocupar cada uno de ellos) y el objeto del impuesto (a través de distintos tipos de impuestos: sobre la renta, sobre el capital y sobre los gastos o consumos). En el análisis de los métodos de evaluación de la materia imponible se estudia la evaluación directa por la administración y los sistemas indiciarios, así como las de declaración del conrtibuyente, se estudia asimismo la realidad o personalidad del impuesto y la tasa del mismo (reparticin, tasa proporcional o progresiva, discriminacin).

La tercera y última parte se dedica al estudio de la legislación positiva francesa dando preferencia en ese estudio a la imposición directa sobrelarenta.

Como puede apreciarse de lo precedentemente expuesto, se trata más que de un tratado de ciencia y de legislación finaciera, como su título lo haría presumir, de un estudio del presupuesto y de los ingresos públicos, y en lo que a éstos últimos se refiere, encarando fundamentalmente los impuestos.

Hugo A. De Marco

"LA DURATA DEL CAPITALE FISSO E GLI EFETTI DEI TRIBUTI" — Aldo Scotto — Padova 1950.

Constituye esta monografía un interesante trabajo del destacado financiero italiano Aldo Scotto, sobre la teoría que fundamenta la duración de las inversiones productivas y su aplicación a la teoría de los efectos del impuesto.

La parte original del estudio, consiste en que el autor complementa los conceptos expuestos en cada caso, con la formulación matemática y gráfica respectiva que aclaran, para el lector vinculado a las matemáticas, la comprensión de sus hipótesis.

Divide su trabajo investigativo en dos partes: en la primera de ellas estudia la teoría de la duración de las inversiones productivas, analizando algunos casos típicos.

Para la formulación de su teoría adopta previamente una serie de hipótesis previas, entre las cuales las principales son: a) las condiciones del mercado, considerado por el empresario, son estacionarias; b) el empresario opera en el entendido que sus previsiones son exactas; c) produce un solo bien; d) tiene de antemano elegido el tipo y la magnitud de su inversión, y por último, e) la distribución en el tiempo del rédito bruto de la inversión le es conocida.

Establece a continuación la definición de una serie de conceptos que utiliza en el desarrollo del trabajo tales como: precio de adquisición (conjunto de gastos realizados para adquirir el equipo y ponerlo en marcha) valor de recuperación (precio que se obtiene por el equipo una vez que se ha decidido eliminarlo, rédito bruto (la diferencia entre la entrada y salida monetaria tenida durante la utilización del equipo o inversión productiva, excluído el precio de adquisición y el de recuperación); valor capital (el valor actual, referido al instante inicial de su utilización). Partiendo de estos conceptos el autor construye una igualdad matemática que utiliza luego preferentemente en todo el desarrollo de su monografía. El valor actual será igual al rédito bruto obtenido en un cierto tiempo (t), más el precio de recuperación que se obtenga al final del tiempo (t) menos el precio de adquisición. En términos matemáticos:

$$\left[V(T) = -B + \int_0^T r(T)\, e^{-d}\, dt + s(T)\, e^{-dT} \right].$$

En esta ecuación el último término tiende a decrecer, pues el precio de recuperación será menor al envejecer el equipo; por otra parte $r(T)e^{-d}$ que representa la función del rédito bruto será creciente al principio y luego decreciente. Por ello el valor actual V (T) es la suma de una constante negativa, y de una función creciente y luego decreciente, y de una función decreciente. La dicha función será creciente entonces hasta un determinado valor de v(T) será negativo, pues el término —B es mayor que la suma de los otros dos. Llegará cipio el valor de v(T) será negativo, pues el término —B es mayor que la suma de los otros dos. Llegará un momento en que se igualen. A partir de ese momento la inversión empieza a dejarle al empresario un beneficio. Al momento en que V(T) empieza a ser positivo, se le llama por el autor **momento crítico de la inversión**, y al tiempo transcurrido, **duración crítica**. Se define también lo que se denomina productividad marginal temporal de la inversión, y que consiste en el incremento que se produce en el valor capital, incrementando la duración en un pequeño instante; y tasa de la productividad marginal temporal, la relación entre el incremento en el valor capital y aquél que corresponde en la duración.

Entra luego a la resolución de diversas hipótesis. En primer término considera el problema de la duración óptima de una inversión, teniendo en cuenta que el empresario quiere maximizar el valor capital, en una sola utilización. La solución del problema está en el valor del tiempo, que se toma en el eje de las abcisas que corresponda al máxima de la curva representativa del valor actual ya vista. Si se considera la curva de de la productividad marginal temporal, la duración óptima será dada por el instante en el cual dicha curva intercepta el eje de las abcisas. El autor resuelve estos problemas en forma gráfica y matemática, por simple aplicación de los principios dederivación.

El otro caso planteado, consiste en que el empresario repite varias veces la utilización de su equipo, suplantándolo cuando se desgasta. El autor cree que el empresario en la realidad no se propone tanto maximizar el valor actual del rédito obtenible de un de terminado número de utilizaciones repetidas, sino de maximizar el valor actual del rédito obtenible durante un determinado intervalo de tiempo finito, que el autor denomina "portata del piano" repitiendo la utilización el número de veces más oportuno. Por tanto el problema puede subdividirse en dos partes: 1) determinar la expresión de las recíprocas relaciones de magnitud entre la duración óptima de las sucesivas utilizaciones, independientemente del número óptimo de

ellas y 2) determinar el número óptimo de utilizaciones. Planteados estos problemas en forma matemática el financista italiano construye las correspondientes expresiones matemáticas que lo resuelven.

En la segunda parte de esta monografía se entra a considerar la aplicación de los principales elementos vistos, vinculándolos a la teoría de los efectos del impuesto.

En la hipótesis de que el empresario sigue el criterio de maximizar el valor capital de una sola utilización, se demuestra que tratándose de un empresario monopolista: a) un aumento en el precio de adquisición del equipo, ya sea que se trate de gravar la fabricación, la venta, la importación o el transporte interno de dicho equipo, tenderá a inducir al monopolista a preferir un equipo de precio menor, o sea a reducir al dimensión de su empresa.

Si esa tendencia da lugar a la disminución de la dimensión de la empresa, el precio de venta del producto tiende a aumentar, y el impuesto se traslada en parte sobre el consumidor; y por otro lado si las empresas percutidas por el impuesto son varias (monopolistas que usan equipos idénticos o afines), se tienen repercusiones sensibles también sobre el mercado de los equipos consumidos. Si en cambio los roces son tales que la dimensión de la empresa queda invariada, el impuesto incidirá: en una parte sobre el monopolista y por otra parte sobre el productor del equipo, no dando lugar a ulteriores repercusiones; b) un impuesto sobre la venta de los equipos consumidos, sea fijo o proporcional al valor de recuperación, prolonga la duración óptima; si percute sobre la venta de una clase amplia de equipos da lugar a repercusiones sobre el mercado de los equipos nuevos, incidiendo en parte sobre los productores de éstos; c) un impuesto fijo abrevia la duración óptima. En estas condiciones se puede determinar un cambio en el tipo óptimo del equipo, y eventualmente una disminución en la dimensión de la empresa. Esto significa un aumento en los precios de venta del producto, y por tanto que el impuesto fijo en determinadas condiciones se puede trasladar al consumidor. Si esas condiciones no existen, el impuesto no puede trasladarse: generalmente, la utilidad neta que el monopolista goza cuando el impuesto existe, difiere de aquella que gozaba cuando el impuesto no existía, en una cantidad menor al tributo efectivamente pagado.

En la hipótesis que el empresario trata de maximizar el valor capital del rédito en un intervalo de tiempo, que llama "portata del suo piano", se demuestra que:

a) Ante todo el autor sostiene que en cada colectividad, la medida media de la "portata del piano" de varios operadores, en iguales condiciones, será más larga cuanto más equilibrado esté el presupuesto del Estado, cuanto más perecuado esté el sistema tributario, cuando el gobierno aparezca más estable, y cuando haya menos síntomas de tensiones sociales y políticas. Además la previsión de la creación o abolición de impuestos particulares, influyen sobre los beneficios de grupos singulares de operadores. De aquí se deduce que el a umento de benficios influirá sobre el número óptimo de utilizaciones y sobre la frecuencia de las renovaciones, deduciéndose que muy probablemente las condiciones objetivas del sistema tributario y la previsión de la creación o abolición de un impuesto, influyen sobre la duración óptima de los varios equipos productivos, y producen en tales condiciones repercusiones análogas a las ya analizadas.

b) Un aumento en los precios de adquisición del equipo, producto de un impuesto, produce los mismos efectos analizados en el caso semejante cuando el empresario trataba de maximizar el valor capital de una sola utilización. Pero la intensidad de esos efectos es distinta, pues en este caso resulta menor el incentivo de reducir la dimensión de la empresa, hay una menor traslación eventual del impuesto, y una menor incidencia sobre el monopolista, haciendo peores las condiciones de los productores de los equipos.

c) Un impuesto sobre el valor de recuperación produce efectos análogos a los vistos en el punto b) anterior, es decir prolonga la duración óptima con todas las consecuencias que se derivan de ello. Si el impuesto es fijo, el aumento en la duración es menor que en el caso citado, pero no se puede asegurar que sea proporcional al valor de recuperación.

d) Un impuesto sobre el rédito, no acorta la duración óptima, pero deja invariados los elementos del programa del empresario, incidiendo enteramente sobre su persona, no dando lugar a ningún fenómenor de traslación.

J. Bonsignore

ULTIMOS LIBROS RECIBIDOS

GOMEZ DE SOUZA, RUBENS. — "Compendio de Legislação tributária". — Río de Janeiro, 1951.
POMINI, RENZO. — "La causa impositionis". — Milano, 1951.
LAURE, MAURICE. — "La taxe sur la valeur ajoutée". — París, 1953.
STEFANI, G. — "Annotazioni sull'equilibrio del bilancio in relazione alla concezione unitaria del fenómeno finanziario". — Ferrara, 1951.
GAMGEMI, LELLO. — "Le linee maestre dell'opera scientifica di Gino Borgatta". — Milano, 1952.
STEFANI, G. — "Considerazione sugli effetti redistributivi della Sicurezza Sociale in Belgio, 1945-1950" Stalin". — Nápoles, 1953.
GAMGEMI, LELLO. — "Urgenza della codificazione tributaria". — Palermo, 1949.
GAMGEMI, LELLO. — "Gli sviluppi della vita sociale ed economica sovietica ed un recente scritto di
GAMGEMI, LELLO. — "La riforma tributaria osservazioni e critiche", — Nápoles, 1950.
GAMGEMI, LELLO. — "Sulla classificazione dei prezzi in economia finanziaria". — Nápoles, 1950.
GAMGEMI, LELLO. — "Sulla considetta "evoluzione" del sistema tributario. Lo sviluppo stocico del raporti fra imposizione diretta ed indiretta". — Milano, 1950.
GAMGEMI, LELLO. — "Unione europea o collaborazione economica internazionale?". — Milano, 1952.
SCOTTO, ALDO. — "Legge regionale e turbativa degli interessi e rapporti nazionali". — Nápoles, 1950
SCOTTO, ALDO. — "Di un indice di decentramento finanziario".
SCOTTO, ALDO. — "Influenza sulla occupazione del sistema della Previdenza sociale". — Roma, 1953.
SCOTTO, ALDO. — "Mauro Fasiani" Gli scritti con Bibliografía". — Milano, 1950.
SCOTTO, ALDO. — "Prime linee di un contributo alla teoria della Finanza locale". — Milano, 1953
SCOTTO, ALDO. — "Sul cambio applicable ai premi in valuta estera ai fini della liquidazione del l'I.G.E. e dell'imposta di assicurazione". — Roma, 1952.
SCOTTO, ALDO. — "A propósito di Spesa Pubblica e di interesse del contribuente nella teoria degli effetti dei tributi". — Génova, 1951.
SCOTTO, ALDO. — "La durata del capitale fisso e gli effetti dei tributi". — Padova, 1950.
SCOTTO, ALDO. — Aspetti economici e finanziari della durata degli impianti produttivi".—Génova, 1947.
SCOTTO, ALDO. — "Sulla pressione comparata dell'imposta sul reddito e dell'imposta sul consumo". — Génova, 1947.

INFORMACION BIBLIOGRAFICA

OBRAS RECIBIDAS

"LA ESCUELA NACIONAL DE ECONOMIA. - ESBOZO HISTORICO 1929 - 1952," por Manuel Pallares Ramírez. — México, D. F., 1952.

Editado por la Universidad Nacional Autónoma de Méjico en ocasión del cuarto centenario de su fundación.

Los estudios económicos, de carácter universitario, se crearon en Méjico en 1929 al instituirse la carrera de Licenciado en Economía en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional. Los cursos comprendían cuatro años de estudios y versaban sobre Sociología general y Sociología mejicana, Historia Económica, Historia de las Doctrinas Económicas, Teoría Económica, Derecho, Geografía Económica, Estadística, Problema Agrario Mejicano, Historia Económica de Méjico, Organización y funcionamiento de empresas, Contabilidad y auditoría, Egresos e Ingresos del Estado, Seguros y Previsión Social, Economía Rural, Industrias Mejicanas, Bancos y Moneda, Trámite Público, Administración Pública, Derecho obrero, Bolsas y cambios, Doctrinas socialistas y dos cursos monográficos. Este plan se modificó en 1930 aumentándose el curso a cinco años y separándose algunos temas que fueron materia de cursos especiales como Poblaciones, Derechos de los Bienes, Obligaciones y Contratos, Matemáticas aplicadas, Economía Agrícola, Economía Industrial, Comercio y Precios, Crisis Económicas, Política Comercial, Salarios, Derecho Mercantil, extendiéndose los cursos de Contabilidad y estableciéndose algunas materias optativas: Administración Municipal, Estadística Matemática, Capitalismo del Estado, Finanzas Internacionales, etc. En el año 1931 se creó el Bachillerato de Economía, en cuyo momento se debatió en el Consejo Universitario la orientación de la carrera y su interferencia con la de Contador y Abogado.

En 1934 los estudios económicos se reorganizaron creándose la Escuela Nacional de Economía dentro de la Facultad de Derecho y C. Sociales. Se crearon, además cuatro carreras breves para aquellos que no pudieran costearse o seguir una profesión liberal, extendiéndoseles certificados de su especialidad. Los cuatro cursos especiales fueron: Problema agrario, Sindicalismo, Cooperativismo y Estadística.

Algunas modificaciones tuvo posteriormente el plan de Economía, pero en lo sustancial se mantuvo la estructura expuesta más arriba.

En 1940 se creó el Instituto de Investigaciones Económicas concebido como órgano dependiente de la Escuela, dividido en dos departamentos: Departamento de Investigaciones Económicas, y Departamento de Laboratorios. Este último tenía por cometido la enseñanza y práctica del manejo de las máquinas calculadoras, elaboración e interpretación de estadísticas, números, índices, orientación sobre la investigación, etcétera.

Después de algunas alternativas en los cursos derivados de acontecimientos políticos y universitarios, se aprobó un nuevo plan de estudios que rigió de 1946 a 1949, con 3 años comunes de asignaturas generales y dos años de especialización — contemplando dos orientaciones— en las ramas Bancarias y Hacendaria e Industrial, con varios seminarios. Además se dictaron varios cursillos y conferencias. La Escuela se convirtió "en la más alta tribuna del pensamiento económico del país, dejándose oír en su seno las más diversas ideologías y, por lo tanto, nunca se enfoca un mismo problema desde diferentes puntos de vista". En los cursillos intervinieron prestigiosos profesores mejicanos y extranjeros, pudiéndose citar entre estos a los economistas de Harvard, Haberler, Hanen y Schumpeter; de Columbia. Rautenstranch; de Chicago, Marschap; de Argel, Busquet; de Milán, Casali; de Buenos Aires, Prebisch; etc. En la evolución de los últimos años se destaca la obra constructiva del Lic. Gilberto Loyo que viene actuando como Director desde el año 1944. En la Escuela se han graduado 143 economistas. Muchos estudiantes no terminan los estudios porque son requeridos por la administración pública y las actividades privadas como profesionales especializados. En 1951 había 303 inscriptos. Todos los graduados deben presentar y sustentar una tesis.

La memoria a que nos referimos define las condiciones de la profesión expresando: "No es una profesión verbalista, para personas con aficiones literarias o con facilidad de palabra. Exige una vocación expresada en la capacidad de razonamiento, de construcción lógica y de análisis; demanda sentido histórico porque la experiencia nutre constantemente en convencimiento de este orden de estudios y demanda también inclinación hacia la observación severa, minuciosa y de conjunto al mismo tiempo y capacidad para la adquisición y aplicación de conocimientos matemáticos elevados" "La carrera de economista no es la base de una profesión de masas, sino de una profesión altamente selectiva para minorías bien dotadas y preparadas" ... "Por éso la Escuela Nacional de Economía no quiere ni debe crecer mucho cuantitativamente, sino que sus aspiraciones son la constante y sólida elevación cualitativa".

Un nuevo plan de estudios fué aprobado en Abril de 1952 dividiendo los cursos en cinco años, dedicando varias asignaturas especiales al estudio de "Problemas de Méjico". Seminarios y laboratorios de investigaciones existen en cada uno de los cinco años y se refieren a Contabilidad, Técnica de Investigaciones, Costos, Análisis de Estados Financieros, Mercados, Demografía y Desarrollo agrícola e industrial.

Además, se realizan todos los años unos cursillos de invierno a cargo de profesores nacionales y extranjeros celebrándose también reuniones de "mesa redonda".

Una de estas reuniones celebradas en junio de 1951 tuvo carácter internacional habiéndose invitado a las Universidades de América Latina para deliberar sobre Enseñanza e Investigación de la Economía.

"CINQÜENTA ANOS DE CONTABILIDADE (1903-1953)," — por Francisco D'Auria, San Pablo.

Al completar medio siglo de sus actividades profesionales y docentes, el profesor d'Auria —que dictó en nuestra Facultad un cursillo en 1950 (1)— escribe una reseña histórica de toda su actuación al servicio de la Contabilidad.

En verdad, pocos casos conocemos de un temperamento como el del profesor d'Auria que durante medio siglo, en la cátedra, en el libro, en el folleto, en los congresos nacionales e internacionales, fué dejando honda huella de su compenetración íntima con la disciplina que abrazó en su mocedad. Lo que más admira es como, a pesar de la intensa tarea que debió significar en los comienzos del siglo, la lucha contra los prejuicios y la incomprensión, la obra del profesor d'Auria se fué progresivamente afirmando en sus orientaciones científicas desde su trabajo sobre "A letra de Cambio no Contabilidade" publicado en 1917 hasta culminar en su admirable estudio "Primeiros principios de Contabilidades Pura" que editó en 1949 la Universidad de San Pablo. Su producción abarca más de veinte obras sin contar infinidad de folletos con temas desarrollados en conferencias.

Actualmente el prof. d'Auria ha sido designado Director - Presidente de la Fundación Alvares Pendeado, de San Pablo, que sostiene la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de esa ciudad. (Ver esta Revista Nos. 1, 2 y 3).

PROCEEDINGS of the Second Conference on "The problem of making a living while growing old" "Age barriers to employment". Memoria correspondiente a la reunión celebrada en Junio de 1953 en Pittsburg, Pennsylvania, con la destacada participación de la Temple University. El problema se concretó a fijar los elementos necesarios para estudiar los problemas socio-económicos de los trabajadores de más de 45 años con especial referencia al medio de asegurarles empleo, pues las necesidades de la producción exigirán a breve plazo una mayor y más eficiente utilización de la mano de obra. Una conclusión adoptada fué la recomendar la creación de una o varias fundaciones integradas por trabajadores e industriales, juntos o separados, con el propósito de estudiar y plantear con precisión el estado del problema de la edad y del empleo.

NACIONES UNIDAS. — Comisión Económica para la América Latina. — Informe anual y resúmenes de los documentos presentados al Quinto Período de Sesiones de la Comisión Económica para la A. Latina, celebrado en Río de Janeiro del 9 al 25 de Abril de 1953. Comprende nueve estudios, a saber: Estudio económico de la A. Latina (1951-52); Técnica de Programación del desarrollo económico Estudio Siderúrgico; Estudio preliminar sobre papel y celulosa; Desarrollo económico del Ecuador; Tributación; Comercio Inter-regional; Comercio entre América Latina y Europa; e informe anual.

INFORMES Y MEMORIAS

SVERIGES LITOGRAFISKA TRYKERIER, de Stocolmo. — Memoria y Balance correspondientes al ejercicio 1952/1953.

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE, de Bruselas. — Informe del Gobernador sobre las operaciones del año 1953, balances y dictámenes del Colegio de Censores, a ser sometidos a la Asamblea General del 28 de Febrero de 1954.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. — Memoria correspondiente al ejercicio anual 1952. Caracas.
Viene desarrollado en cuatro capítulos:

(1) Reseña del desarrollo económico de 1952 (Panorama de la Economía mundial y de la venezolana en particular;
(2) Actividades del Banco en 1952;
(3) Estados de situación, balance de resultados e informes de los censores, y
(4) Cuadros estadísticos.

UDDEHOLMSKONCERNEN AKTIEBOLHG, de Uddelholm (Suecia). — Memorias y Balances correspondientes al año 1952 de un grupo de empresas locales.

SOME PROMINENT SWEDISH COMPANIES. 1953. — Editado por P. A. Nordtedt & Soners, de Stocolmo. Contine un extracto de los Estados de situación completos de 71 empresas suecas con su directorio, actividades, disposiciones estatutarias, etc.

L'ECONOMIE BELGE EN 1952. — Publicado por el Servicio de Estudios y Documentaciones del Ministerio de Asuntos Econmicos y de las Clases Medias de Bélgica. Ya otra vez (Nos. 3 y 5) hemos hecho reseña de estas publicaciones. El volumen de 1952 mejora la presentación de los anteriores, recogiendo algunas observaciones tendientes a ampliar sus informaciones. Se trata de un completo estudio de la situación económica belga analizando documentadamente la evolución del os diferentes factores que la integran. Comienza por la evolución de la conjuntura, los problemas estructurales y la renta nacional, para abordar la población y el empleo, la producción de bienes y servicios, las finanzas públicas, moneda y crédito, precios y rentas, inversiones y consumo, relaciones económicas exteriores, con un capítulo especial a las relaciones con las colonias del Congo y del Ruanda-Wundi.

En cuanto se refiere a la Renta Nacional se expresa que son aún resultados provisorios elaborados por el Instituto Nacional de Estadística pues la Comisión del Ingreso Nacional creada en 1949 aún no ha terminado sus trabajos. La norma seguida ha sido la del "sistema normalizado de la contribución nacional" seguido por la Organización Europea de Cooperación Económica. Se trata de una publicación de gran valor, desarrollada con gran método y que aparece con ejemplar puntualidad.

CENSO DE POBLACION DE COSTA RICA (22 de Mayo de 1950). — Es el primer volumen de la labor censal realizada en el período de 1949 a 1952. Aparecerán más adelante los que se refieren a censos de viviendas, comercio e industrias. Costa Rica siguió para su tarea censal las orientaciones recomendadas por la Comisión del Censo de las Américas de 1950. El censo anterior fué levantado en 1927. Los resultados finales fueron:

Censo de 1927	471.524 habitantes
" 1950	800.875 "
Densidad	15.7 por km²
Población urbana	33.5 %
Población extranjera	4.23 %
Tasa de crecimiento	2.3 (1927/50)

UNION LIST OF AMERICAN NEWS PAPERS IN LIBRARIES IN THE U. S. — Bibliografía Series Nº 39. Columbus Memorial Library. — Pan American Union, Washington, 1953.

CENSO NACIONAL AGROPECUARIO DE 1952. — Existencia de ganado vacuno, porcino y lanar. Resultados provisionales. Ministerio de Asuntos Técnicos de la R. Argentina. Buenos Aires, Junio de 1953.

En resumen, anticipa que el resultado del relevamiento censal arroja estas cifras:

Vacunos: 45.262.995
Porcinos: 3.989.188
Lanares: 54.683.731

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. — 22nd y 23 rd. ANNUAL REPORTS. — Corresponden a los ejercicios 1º Abril 1951 a 31 de Marzo de 1952 y 1953 respectivamente. Basilea.

ARTICULOS DESTACADOS

PLANIFICACION. "MEMORIA SOBRE EL PLAN MONNET" por Salomón Woff.

Un examen de los resultados del programa de maximización y equiparamiento de Francia que lleva nombre de Jean Monnet es interesante hacerlo al terminar el primer período del mismo o sea en 1953. El resultado alcanzado por el plan se traduce en los siguientes índices:

DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS ESENCIALES

	1929	1938	1946	1952	% del objetivo
Carbón (millones de toneladas)	55	47.6	49.3	57.4	96
Electricidad (billones de kwh)	15.6	20.8	23.0	40.8	95
Fuerza hidroeléctirac sola	6.6	10.4	11.3	22.4	100
Petróleo (millones de toneladas consumidas por las refinerías)	0	7.0	2.8	21.5	115
Acero crudo (millones de toneladas)	9.7	6.2	4.4	10.9	87
Cemento (millones de toneladas)	6.2	3.6	3.4	8.6	101
Tractores (1.000 unidades)	20	30	50	200	100
Nitrógeno (1.00 toneladas)	73	177	127	285	95

Se pueden asegurar, por consiguiente, que en las industrias básicas, el objetivo se ha alcanzado.

El actual director del plan Monnet, Monsieur Hirsch, expresa que el ingreso nacional de Francia permaneció en 1952 al mismo nivel que en 1951, que era sustancialmente el de 1929. En condiciones normales debió registrarse un aumento de 40 a 50 por ciento.

Según él, de esa discrepancia provienen casi todas las dificultades que el país tiene que afrontar, como las crisis financieras, la inflación crónica, el descontento en las posesiones ultramarinas y la tensión social en la metrópoli. La producción, dice, sufrió en el primer semestre de 1953 un retroceso del 5 % comparada con la del mismo lapso del año anterior. Si, por el contrario, hubiera ascendido un 5 %, el país, cuya producción de 1952 ha sido estimada en 7 billones de francos, habría podido disponer en el corriente año de un ingreso social de 700 mil millones, es decir, un 10 % más, aliviando así en gran manera los apuros del momento.

Culpa de la reciente merma de la producción sería la insólita rigidez del sistema económico francés. Con ello rinde tributo a la moda del día. Cierto es sin duda alguna que la economía francesa no tiene suficiente flexibilidad. Pero tal falla no data de hoy ni de ayer. Lo reciente de su descubrimiento obedece a la inflación que ocultaba hasta hace poco el verdadero estado de cosas. Sólo después que Antoine Pinay logró, casi año y medio atrás, imponer una tregua al alza de precios y provocar un cambio de rumbo, fué cuando los franceses se enteraron súbitamente de aquella rigidez económica. Se trata de un fenómeno estructural acentuado por otro de orden cíclico. Privada del estímulo que el alza inflacionista de los precios le brindaba, la economía francesa ha tenido que soportar en los últimos tiempos los inconvenientes de la estabilidad sin disfrutar de sus beneficios, ya que la ausencia de toda mejora de la divisa impide la expansión del ahorro y un adecuado abastecimiento del comercio de capital, lo que a su vez tiende a paralizar la financiación de inversiones y el desarrollo de toda la economía.

Sólo en esas peculiares condiciones cíclicas podía la rigidez que indudablemente existe cobrar a los ojos de los economistas franceses importancia tan trascendental, que les hizo perder de vista el problema céntrico de la persistente debilidad monetaria. Pues únicamente un recobro del franco librará de su rigidez a la economía francesa y formará un clima propicio al desarrollo armónico de la producción, a mejores niveles de vida y al equilibrio de la balanza de pagos. Mientras la rehabilitación de aquella divisa no se haya cumplido, toda política de expansión económica reposará en cimientos tan frágiles, que apenas podrá conducir a nuevas deformaciones y desequilibrios. El Plan Monnet, que tan grande obra lleva realizada en el campo de la producción, ha sido incapaz, por éso mismo, de devolverle a la economía francesa el equilibrio que le falta. En "Revista del Banco de la República" Bogotá, Enero de 1954.

En "Revista del Banco de la República" Bogotá, Enero de 1954.

POLITICA SOCIAL

CONFERENCIA NACIONAL DE SEGURIDAD. — En el Nº 15 de "Seguridad e Higiene", órgano de la Asociación Uruguaya de Seguridad se publican los antecedentes de la tercera Conferencia realizada en 1953 en Montevideo.

POLITICA COMERCIAL

"SOME LINES FOR THE PRACTICAL ORGANISATION OF EUROPEAN MARKETS", — por Hugo Pappi.

Desarrolla el tema de la integración económica de Europa exponiendo los factores que la dificultan y analizando sus ventajas e inconvenientes. Se particulariza con la organización de un mercado unificado para productos agrícolas que se regularía por el sistema de cuotas, la institución de un Organo central integrado por los Ministros de Agricultura, de una Corporación de Trámite e Inversiones y un organismo de

pagos que podría ser la E.P.U. — En "Banca Nazionale del Lavoro", de Roma. — Quarterly Review, Nº 26.

MONEDA.

"THE DOLLAR AND GOLD", por Paolo Baffi.

Estudia el condente problema de las reservas de oro de los Estados Unidos y su influencia en algunos sectores de la economía de ese país. En su opinión será imposible conseguir, simultáneamente, un sustancial crecimiento de la renta nacional, el mantenimiento de una elevada proporción de cobertura en oro de las obligaciones a la vista de los bancos centrales (30 %) y el mantenimiento del precio actual del oro. En **Banca Nazionale del Lavoro**, de Roma, Nº 26.

"EL DEUTSCHMARK, La moneda más firme de Europa".

Desde la reforma monetaria de 1948, dentro del programa de recuperación del gobierno de Bonn, se ha operado un incontenido progreso en la actividad económica superándose la producción per cápita a la de 1936. Esto permitió elevar los salarios reales sin aumentar muy sensiblemente la inflación de los medios de pago. Del acierto de esta política es índice elocuente el hecho que en 1952 mientras los salarios subieron, el índice de precios registró un descenso de 7 %. El impacto de la guerra de Corea provocó dificultades en cuanto a los pagos internacionales, pero con ayuda de la Unión Europea de Pagos, Alemania salió airosa en poco tiempo. Existe ahora un decidido movimiento hacia la **convertibilidad**, aunque algunos órganos técnicos hayan expresados que no darán el primer paso mientras Gran Bretaña no esté dispuesta a darlo simultáneamente. Pero Alemania se prepara. A pesar de haber liberalizado el comercio de importación, sus reservas de divisas aumentaron en forma muy apreciable. Hoy la moneda es muy firme y diversas soluciones se están estudiando para afrontar la convertibilidad. El profesor Erhard, Ministro de Economía, que recientemente estuvo en Montevideo, expone en su libro "Vuelta de Alemania al mercado mundial" sus puntos de vista sobre el particular, que podrían ser los que dieran la pauta de la política futura. Dice el profesor Erhard:

"El sistema de la U. E. P. ha funcionado sólo gracias a la ayuda americana a Europa recibida a razón de $ 4.000 millones anuales... La liberación del comercio en Europa ha comenzado, y está mantenida gracias a la protección del dólar americano.

Este principio de "ayuda no: comercio", "es comercialmente insostenible a largo plazo", cree el profesor Erhard. La solución del problema, por lo menos para Alemania, radica en medidas audaces para establecer la convertibilidad de las monedas. "La convertibilidad entre el área de la U. E. P. y la del dólar significará simplemente un equilibrio casi completo entre nuestro superavit de $ 500 millones en 1952 con el área de la U. E. P. y nuestro déficit de $ 450 millones con el área del dólar".

La futura política comercial de Alemania debe estar orientada hacia mayores importaciones, con objeto de mantener un desarrollo saludable de las exportaciones.

El profesor Erhard, sugiere mayores importaciones procedentes del área de la esterlina y de los países de ultramar de compensación. Esto permitiría a los países en cuestión comprar mercancías alemanas y evitaría los créditos de exportación a largo plazo, "que frecuentemente son riesgos dudosos". También se opone "a la exportación desigual de bienes de capital en perjuicio de la exportación de mercancías de consumo alemanas".

Sugiere medidas tributarias para ayudar a la formación de existencias. "Esto sería mejor que luchar con otros países por medio de créditos a la exportación". Tales medidas de alivio tributario, sirviendo como incentivo para la importación, pueden ser al final mucho más baratas que "el complejo sistema de créditos de exportación a largo plazo concedidos a costo reducido, que las garantías de exportación y otras medidas similares de ayuda directa a la exportación". En el "Boletín de Informaciones del Banco de Bilbao — Sucursal Londres"

BALANZAS DE PAGOS.

"THE ITALIAN BALANCE OF PAYMENTS FROBLEM" por Guido Crli.

Analiza el déficit de la balanza comercial de 1953 en Italia pugnando por una reorientación de la política comercial italiana orientando las importaciones hacia los mercdos donde las exportaciones puedan tener más posibilidades, o, de lo contrario reinproduciendo las restricciones cuantitativas en las importaciones. —En **Banca Nazionale del Lavoro** de Roma Quarter buy Review Nº 26.

COMERCIO EXTERIOR DEL URUGUAY POR PAISES

Valores en miles de dólares

1. IMPORTACIONES (1)

PAISES	1947	%	1948	%	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%	1953	%
EE. UU. de A. ...	98.347	42.51	67.464	33.49	39.516	21.40	39.252	19.46	140.025	37.54	60.875	23.66	34.867	17.86
G. Bretaña y Dom.	27.457	11.87	37.669	18.70	51.364	27.81	53.110	26.34	50.517	13.54	37.355	14.52	25.011	12.81
Brasil	18.370	7.94	19.603	9.73	19.697	10.66	17.265	8.56	20.023	5.37	18.637	7.25	22.202	11.37
Argentina	25.233	10.91	16.574	8.23	2.165	1.17	3.129	1.55	1.435	0.38	512	0.20	1.065	0.55
Perú	10.951	4.73	6.948	3.45	5.235	2.83	5.795	2.87	8.364	2.24	6.215	2.42	2.997	1.53
Ecuador	1.924	0.83	1.684	0.83	2.970	1.61	609	0.30	990	0.27	3.844	1.49	3.052	1.56
Paraguay	3.922	1.70	3.029	1.50	3.323	1.80	5.101	2.53	5.179	1.39	6.657	2.59	6.016	3.08
Chile	1.893	0.82	1.280	0.64	744	0.40	488	0.24	7.085	1.90	8.231	3.20	4.022	2.06
Holanda	5.663	2.45	4.352	2.16	5.435	2.94	4.019	1.99	6.726	1.80	12.274	4.77	5.318	2.72
Suiza	4.769	2.06	4.089	2.03	3.195	1.73	3.221	1.60	8.962	2.40	4.106	1.60	2.609	1.34
Méjico	2.096	0.91	805	0.40	197	0.11	497	0.25	1.684	0.45	1.472	0.57	393	0.20
España	1.761	0.76	854	0.42	759	0.41	1.738	0.86	1.345	0.36	2.862	1.11	2.241	1.15
Bélgica	5.350	2.31	9.129	4.53	13.555	7.34	8.609	4.27	14.579	3.91	8.763	3.41	4.302	2.20
Suecia	3.859	1.67	5.518	2.74	5.634	3.05	6.731	3.34	10.533	2.82	8.383	3.26	5.306	2.72
Francia	4.063	1.76	5.458	2.71	7.849	4.25	15.179	7.53	18.075	4.85	14.803	5.75	14.251	7.30
Italia	8.528	3.68	6.197	3.08	5.065	2.74	7.365	3.65	13.023	3.49	6.262	2.43	2.882	1.48
Otros países	7.138	3.09	10.802	5.36	18.015	9.75	29.561	14.66	64.472	17.29	56.006	21.77	58.701(1)	30.07
TOTALES	231.324	100.00	201.455	100.00	181.718	100.00	201.669	100.00	373.017	100.00	257.257	100.00	195.235	100

En Bégica, EE. UU., Francia, y Holanda están incluídas las áreas no metropolitanas.

(1) Incluye oro amonedado.

(2) Incluye:	Alemania	22.895	11.73
	Cuba	6.969	3.57
	Venezuela	8.584	4.70

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

COMERCIO EXTERIOR DEL URUGUAY POR PAISES

Valores en miles de dólares

2. EXPORTACIONES

PAISES	1947	%	1948	%	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%	1953	%
EE. UU. de A. ...	47.008	28.93	51.504	28.78	51.007	26.61	129.545	50.95	102.713	43.46	51.088	24.45	49.98	18.52
G. Bretaña y Dom.	25.283	15.56	37.109	20.74	43.824	22.87	37.549	14.77	47.698	20.18	36.240	17.35	83.50	30.95
Suecia	9.825	6.05	1.515	0.85	2.812	1.47	8.122	3.19	6.300	2.67	6.667	3.19	10.07	3.75
Argentina	3.213	1.98	4.078	2.28	7.625	3.98	1.305	0.51	2.360	1.00	553	0.27	—	—
Brasil	2.012	1.24	10.006	5.59	13.987	7.30	2.450	0.96	7.017	2.97	24.978	11.96	9.31	3.45
Venezuela	1.816	1.12	1.367	0.76	783	0.41	382	0.15	256	0.11	297	0.14	—	—
Cuba	3.143	1.93	3.157	1.76	293	0.15	11	0.01	6	—	763	0.37	—	—
Holanda	13.567	8.35	13.191	7.37	4.746	2.48	6.466	2.54	6.606	2.80	9.427	4.51	18.87	6.99
Suiza	7.464	4.59	5.743	3.21	4.822	2.52	5.277	2.08	5.443	2.30	2.772	1.33	8.26	3.06
Francia	9.763	6.01	6.032	3.37	6.075	3.17	14.545	5.72	10.347	4.38	20.693	9.90	17.54	6.50
Bélgica	11.122	6.84	15.964	8.92	8.521	4.44	14.798	5.82	11.334	4.80	6.376	3.05	12.14	4.50
Rusia	2.568	1.58	—	—	1.521	0.79	—	—	—	—	—	—	—	—
Dinamarca	2.502	1.54	749	0.42	544	0.28	256	0.10	626	0.26	519	0.25	—	—
Italia	4.845	2.98	12.232	6.84	7.234	3.77	5.443	2.14	9.391	3.97	10.451	5.00	7.74	2.87
Yugoeslavia	3.238	1.99	1.345	0.75	588	0.31	—	—	—	—	238	0.11	—	—
Polonia	4.316	2.68	1.964	1.10	676	0.35	589	0.23	140	0.06	259	0.12	—	—
Otros países	10.772	6.63	12.997	7.26	36.602	19.10	27.543	10.83	26.093	11.04	37.604	18.00	52.34	19.43(1)
TOTALES	162.502	100.00	178.953	100.00	191.660	100.00	254.281	100.00	236.330	100.00	208.925	100.00	269.81	100.00

En Bélgica, Dinamarca, EE. UU., Francia y Holanda están incluídas las áreas no metropolitanas.

(1) Incluye:

Alemania	20.04	7.43
Japón	10.20	3.82
Paraguay	3.69	1.37

3. COMERCIO EXTERIOR

En miles de dólares — Nº índices 1939 = 100

Años	*Importaciones*	*Nº Ind.*	*Exportaciones*	*Nº Ind.*	*Total*	*Nº Ind.*
1943	63.807	117.7	100.022	98.7	163.829	105.3
1944	72.446	133.7	97.559	96.2	170.005	109.3
1945	114.759	211.7	122.010	120.4	236.769	152.2
1946	166.994	308.1	152.766	150.7	319.760	205.6
1947	231.324	426.8	162.502	160.3	393.826	253.2
1948	201.455	371.7	178.953	176.5	380.408	244.6
1949	181.718	340.8	191.660	189.1	373.378	240.0
1950	201.669	372.0	254.281	250.9	455.950	293.1
1951	373.017	688.1	236.330	233.2	609.347	391.7
1952	257.257	474.5	208.925	206.2	466.182	299.6
1953	195.237	360.1	269.816	266.2	465.053	298.8

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

4. EXPORTACIONES DEL URUGUAY DISCRIMINADAS POR PRINCIPALES PRODUCTOS

En miles de dólares

PRODUCTOS	1946	%	1947	%	1948	%	1949	%	1950	%	1951	%	1952	%
Lanas	52.419	34.3	71.175	43.8	66.089	36.9	67.042	35.0	152.684	60.0	96.542	40.8	68.283	32.7
Carnes, sub. p. y der.	40.180	26.3	25.461	15.7	44.640	25.0	39.794	20.8	43.242	17.0	44.568	18.9	40.620	19.4
Hilandería, tej., etc. ..	8.438	5.5	3.932	2.4	2.571	1.4	3.834	2.0	9.662	3.8	28.224	11.9	24.277	11.6
Cueros y cerdas	23.083	15.1	20.619	12.7	21.975	12.3	27.990	14.6	29.321	11.5	25.761	10.9	23.447	11.2
Lino y aceite de lino	16.836	11.0	26.661	16.4	20.452	11.4	17.743	9.3	7.588	3.0	9.825	4.2	11.595	5.5
Arena	877	0.6	1.068	0.6	1.291	0.7	1.294	0.6	174	0.1	——	——	——	——
Harina de trigo	——	——	——	——	8.531	4.8	7.493	3.9	460	0.2	5.060	2.1	17.251	8.3
Tortas oleaginosas	2.632	1.7	7.478	4.6	3.977	2.2	3.638	1.8	1.706	0.7	5.595	2.4	4.091	2.0
Sub-total	144.465	94.5	156.394	96.2	169.526	94.7	168.828	88.0	245.017	96.3	215.575	91.2	189.564	90.7
Otros productos	8.301	5.5	6.108	3.8	9.427	5.3	22.832	12.0	9.264	3.7	20.755	8.8	19.361	9.3
Total	152.766	100.0	162.502	100.0	178.953	100.0	191.660	100.0	254.281	100.0	236.330	100.0	208.925	100.0

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

II. INDICES DE PRECIOS

Indices generales de los precios al por menor de los artículos y servicios consumidos por la clase de menores ingresos en Montevideo.

Años	Base 1948 (1)	Base 1943 (2)
1930	56.6	85.5
1935	54.6	82.3
1940	61.	92.1
1945	77.4	116.7
1950	100.6	151.8
1951	115.3	174.
1952	131.3	198.1
1953 (Diciembre)	150.7	227.4
1954 (Mayo) ..	154.5	233

(1) Recomendado por la O. I. T. para la comparabilidad internacional.
(2) Año de creación de los Consejos de Salarios en el Uruguay.

BASE: Dirección General de Estadísticas y Censos.

III. MEDIOS DE PAGO

En miles de pesos

Promedio año	*Emisión en poder del público*	*Depósitos a la vista y menos de 30 días* (1)	*Total*
1941	86.320	82.474	184.561
1942	93.798	99.812	193.610
1943	97.974	122.371	220.345
1944	110.135	174.971	285.106
1945	127.214	222.953	350.167
1946	149.627	258.168	407.795
1947	175.837	267.659	443.496
1948	202.277	300.772	503.048
1949	225.238	326.410	551.649
1950	241.683	346.805	588.488
1951	295.967	408.118	704.085
1952	303.097	377.629	680.726
1953	333.802	460.558	794.360

Fuente: Informativo del Ministerio de Hacienda.

(1) Excluída la Cámara Compensadora.

IV. INDICES BANCARIOS

En miles de pesos

1939 = 100

Al 31 XII	*Nº Bancos*	*Capitales*	*Nº I*	*Fondos de Reserva*	*Nº I*	*Depósitos (1)*	*Nº I*	*Colocaciones*	*Nº I*
1941	31	86.234	98.4	40.906	107.6	310.491	116.2	354.020	103.8
1942	43	94.707	108.1	41.873	110.1	335.808	125.7	401.502	117.8
1943	50	97.851	111.7	41.087	108.1	442.714	165.7	383.402	113.9
1944	56	101.227	115.5	43.381	114.1	571.386	213.9	391.494	114.8
1945	60	106.127	121.1	44.743	117.7	633.217	237.1	419.242	123.0
1946	63	115.679	132.0	52.365	137.7	708.655	265.3	523.106	153.4
1947	70	123.017	140.4	56.195	147.8	724.816	271.3	664.434	194.9
1948	73	129.197	147.5	59.264	155.9	787.853	294.8	807.087	236.7
1949	73	136.126	155.4	59.881	157.5	862.803	322.9	907.195	266.1
1950	73	149.785	171.0	56.086	147.5	994.039	372.0	1:051.538	308.5
1951	73	168.044	191.8	62.990	165.6	1:041.741	389.9	1:271.898	373.2
1952	75	179.529	204.9	70.239	184.8	1:123.752	420.6	1:331.645	390.4
1953	75	188.255	214.8	77.579	204.1	1:288.507	482.2	1:453.974	426.3

(1) Incluye depósitos interbancarios.

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

V. CONSTRUCCIONES EN MONTEVIDEO (1)

Año		*Importe*
1941	.....	$ 23:773.887
1942	.....	" 14:646.285
1943	.....	" 14:423.686
1944	.....	" 25:853.422
1945	.....	" 38:143.622
1946	.....	" 43:927.948
1947	.....	" 63:929.794
1948	.....	" 42:775.645
1949	.....	" 58:634.139
1950	.....	" 59:856.253
1951	.....	" 90:239.293
1952	.....	" 104:677.617
1953	.....	" 107.524.783

(1) Según permisos registrados en la Dirección G. de Catastro y A. de Inmuebles Nacionales.

Fuente: Informativo del Ministerio de Hacienda

VI. BOLSA DE VALORES

En miles de pesos

Período	Operaciones Realizadas en Deudas Nacionales			Operaciones Realizadas en Deudas Municipales			Operaciones Realizadas en Títulos Hipotecarios		
	Valor Nominal	Valor Efectivo	Promedio %	Valor Nominal	Valor Efectivo	Promedio %	Valor Nominal	Valor Efectivo	Promedio %
Año 1941	35.252	33.027	93.69	14.933	13.944	93.37	31.664	30.930	97.68
" 1942	36.098	33.149	91.83	11.927	10.994	92.18	27.291	26.625	97.55
" 1943	70.179	65.855	93.84	15.835	14.823	93.61	26.712	26.486	99.16
" 1944	100.538	97.959	97.43	12.737	12.497	97.73	25.535	25.827	101.14
" 1945	92.004	90.765	98.65	11.659	11.506	98.68	28.974	29.411	101.51
" 1946	88.602	88.774	100.19	12.893	12.879	99.89	37.760	38.231	101.25
" 1947	73.769	72.183	97.85	10.633	10.354	97.38	53.517	52.737	98.54
" 1948	67.679	65.052	96.12	10.701	10.222	95.52	76.944	74.714	97.10
" 1949	56.210	50.690	90.18	20.633	18.316	88.68	83.781	77.699	97.74
" 1950	50.636	45.922	90.69	27.714	24.400	88.04	84.106	77.687	92.37
" 1951	55.506	51.706	93.15	37.457	33.549	89.57	110.647	103.436	93.48
" 1952	36.704	31.799	86.64	19.884	16.659	83.78	113.777	97.743	85.91
" 1953	66.616	54.241	86.62	34.969	28.733	82.18	123.280	106.584	86.46

Fuente: Cámara Nacional de Comercio.

VII. INGRESOS PUBLICOS

en miles de pesos

Período	*Ingresos Impositivos*	*Tasas Correos y Trasmisiones*	*Ingresos Lotería Quiniela*	*Beneficios de Cambio*	*Otros Ingresos*	*Total*
Año 1941	55.021	2.611	4.552	11.709	37.938	111.831
" 1942	56.835	2.587	4.918	13.110	76.550	116.062
" 1943	55.973	2.444	3.986	11.186	43.185	116.774
" 1944	60.941	2.954	5.104	6.668	48.340	124.007
" 1945	79.117	3.334	5.475	10.794	44.438	143.158
" 1946	116.011	3.656	6.682	18.086	50.929	195.364
" 1947	136.624	4.203	9.656	34.272	50.338	235.093
" 1948	161.752	5.107	10.162	41.607	64.123	282.751
" 1949	168.077	5.310	12.083	45.885	63.005	294.360
" 1950	210.518	5.598	12.348	58.276	69.542	356.282
" 1951	271.302	6.017	19.330	74.893	51.598	423.140
" 1952	285.097	6.098	18.076	54.807	25.134	389.212
" 1953	294.504	6.507	22.072	49.852	28.123	401.058

Nota: Todos los ingresos considerados corresponden a rentas desafectadas, es decir, a las que integran "Rentas Generales".

Fuente: Contaduría General de la Nación.

VIII. EGRESOS PUBLICOS

en miles de pesos

Período	*Planillas Presupuesto*	*Ordenes Generales y Jornales y Gastos M. de O. P.*	*Otros pagos*	*Total*
Año 1941	65.565	37.376	11.626	114.774
" 1942	68.677	39.904	17.252	125.993
" 1943	71.750	44.737	22.344	138.885
" 1944	73.797	49.450	22.392	145.639
" 1945	84.315	61.600	24.533	170.448
" 1946	101.170	75.474	30.201	206.853
" 1947	117.749	77.586	36.489	231.824
" 1948	143.186	79.163	40.942	263.291
" 1949	157.080	85.707	46.021	288.808
" 1950	191.990	80.330	54.241	326.560
" 1951	234.100	89.200	65.961	389.261
" 1952	241.745	70.929	62.948	375.622
" 1953	295.023	83.617	52.502	430.842

Fuente: Informativo del Ministerio de Hacienda.

IX. MOVIMIENTO ANUAL DE LA DEUDA PUBLICA NACIONAL

en miles de pesos

Años	*Monto Emitido*	*Amortizado*	*Aumento Circulante*	*En circulación al 31-XII*
1941	44.978	6.397	38.581	449.531
1942	52.622	9.001	43.621	493.152
1943	44.784	8.704	36.080	529.232
1944	65.560	11.453	54.107	583.339
1945	56.042	10.246	45.796	629.135
1946	49.749	10.570	39.179	668.314
1947	52.962	16.779	36.183	704.497
1948	68.808	13.120	55.688	760.185
1949	73.094	14.826	58.268	818.453
1950	76.139	16.467	59.672	878.125
1951	36.460	17.644	18.815	897.141
1952	57.098	18.125	38.973	934.340
1953	95.298	21.443	73.855	1:008.195

DEUDA FLOTANTE al 31-12-953: $ 49:746.000.

Fuente: Dirección de Crédito Público.

INDICE

Nros. 1 a 6

Acuerdo comercial entre Uruguay y Alemania	1	114
Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Adhesión del Uruguay	6	157
Actividad Económica financiera del Uruguay: 1940-1950; *Luis Zaffaroni*	3	13
Administración Presupuestaria (Reunión Técnica)	6	131
Aduanera (El gobierno Italiano promulgó la nueva ley)	1	61
Agrícola Mundial (Censo)	2	286
Agropecuario (El Censo) 1951	3	133
Agraria en la India (La reforma)	4	124
" en Guatemala (La reforma	5	152
Alemania Occidental (Velocidad de la recuperación de)	6	135
América Latina (El desarrollo económico de la y sus principales problemas *R. Prebisch*	1	132
Anselmi Prof. Joge A.: El concepto doctrinario de Llave y criterio para su avalúo	3	45
Análisis de Balance: *Francisco d'Auria*	2	223
Arancelario de las lanas y tops en Estados Unidos (El régimen)	6	87
Arbildi Prof. Don Pedro. In memoriam	2	150
Asuntos Económicos, Financieros (Comisión Extraparlamentaria de)	3	131
Balance (Análisis del): *Francisco d'Auria*	2	223
Banco de la República (Proyecto de modificación de la ley orgánica)	1	67
Banco Internacional de R. y Fomento. Técnica Crediticia: *Eugene R. Black*	1	131
idem idem (sexto informe anual)	3	145
Bancarios (Indices del Uruguay) 1941-1949	1	142
idem 1941-1950	2	316
idem 1941-1951	3	164
idem 1941-1952	4	170
idem 1941-1953	5	172
idem 1941-1954	6	121
Banco Central del Ecuador	4	123
Bancos Comerciales de los E.E.U.U. (Los cincuenta mayores)	4	118
Beckhart B. H.: Las políticas monetaria y crediticia federales	1	21
Blom F. W. C.: El contralor del crédito en los Países Bajos	4	89
Bolsa de valores (Montevideo) 1941-1949	1	144
idem 1941-1950	2	318
idem 1941-1951	3	167
idem 1941-1952	4	172
idem 1941-1953	5	174
idem 1941-1954	6	123
Bonsignore José F. y Fernández Alfredo: Indices de precios	2	192
Bregman Samuel: El Presupuesto General de Gastos en el período pre-constitucional	1	31
Bregman Samuel: El Presupuesto General de Gastos en la primera Presidencia de Rivera	2	246

Bregman Samuel: El Presupuesto General de Gastos en la primera Presidencia de Oribe	3	75
Casa de la Moneda (La primera)	6	119
Censo Agrícola Mundial	2	286
Censo Agropecuario Nacional (1951)	3	133
"Ciencia Da Administraçao", de *Alvaro Porto Moitinho* (J. B.)	1	136
Cincuenta Mayores Banco de los E.E.U.U.	4	118
"Civilización del Uruguay": *Horacio Arredondo* (I. B.)	4	155
Clasificación de gastos e Ingresos en el Presupuesto General de la República (La): *Hugo A. De Marco*	5	53
Comercial (Acuerdo entre Uruguay y Alemania)	1	114
Comercio Exterior del Uruguay por países:		
Importaciones y Exportaciones 1943-49	1	137
" " 1944-50	2	311
" " 1945-51	3	159
" " 1946-52	5	167
" " 1943-53	6	217
Comisión Económica para América Latina (1952)	4	103
Contabilidad (Doctrina, evolución y universalidad de los principios de la) *Prof. Francisco d'Auria*	1	13
Contabilidad (Segunda Conferencia Interamericana de)	3	115
Contabilidad y las reglas fiscales (La)	6	153
Contabilidad de Presupuesto (Plan de): Argentina	1	60
Conversión Monetaria e Inflación reprimida *J. Herbert Furth*	1	132
Contralor del crédito en los Países Bajos: *F. W. Blom*	4	89
Congreso Latinoamericano de Facultades de C. Económicas	6	73
Consejo Internacional de Ciencias Sociales	4	117
Consejo de Economía Agraria (Proyecto de creación)	6	105
Construcciones en Montevideo 1941-1949	1	142
idem 1941-1950	2	317
idem 1941-1951	3	165
idem 1941-1952	4	171
idem 1941-1953	5	173
idem 1941-1954	6	122
Control de precios; (*G. Minotti*) (*I. B.*)	3	149
Convenio Comercial entre Uruguay y Brasil	6	147
"Cooperative Industrial Research": de *Ronald S. Edwards*	2	305
"Currency apprectiation as an anti-inflationary device": *R. Hinshow* (I. B.)	4	155
"Cost Accountant Uniform": *David Salomons* (B. I.)	2	304
Crédito Selectivo	3	148
Cursos prácticos (Reglamento de)	3	155
Cursos de investigación (Reglamento)	4	147
D'Auria Francisco: Doctrina, evolución y universalidad de los principios de la Contabilidad	1	13
D'Auria Francisco' Análisis del balance	3	223
D'Auria Francisco: El sistema patrimonial financiero en la Contabilidad	3	3
De Marco (Hugo A.) La clasificación de gastos e ingresos en el Presupuesto General de la República	5	53
"Demographic Yearbook" - 1951 (I. B.) Droit	3	147
Derecho Económico (La libertad y el orden en el): *Darío Múnera Arango*	2	301
Desarrollo Económico de la A. Latina y sus problemas: *R. Prebisch*	1	132
Deuda Pública Nacional (Movimiento de la) 1941-1949	1	147
idem 1941-1950	2	321
idem 1941-1951	3	169
idem 1941-1952	4	175
idem 1941-1953	5	177
idem 1941-1954	6	226
D'Ippolito Teodoro: La Economía de la Hacienda	6	9
idem (El profesor)	6	199

Distribución de dividendos en Gran Bretaña	1	62
Dividendso en Gran Bretaña (Distribución de)	1	62
Doble Imposición: *Lázaro Tobón* (I. B.)	3	151
Docencia e Investigación Científica: *Prof. Herman Max*	6	35
Dom. Noceto (Prof. José) Finalidad y orientación de la enseñanza económica	1	7
Domínguez Noceto (Prof. José) Plan de Estudios de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración	5	3
Eología Agrícola (La aplicación del método de los equivalentes de Azzi y su comparación con el cálculo estadístico en los problemas de la): *José Tiscornia* (I. B.)	1	133
"Economía Católica": *J. Jaramillo Martínez*	1	132
Economía de la Empresa en la Universidad de Madrid	5	147
Economía de la Hacienda (La): *Prof. Teodoro D'Ippólito*	6	9
Economistas (Por qué no se ocupa a los). *Santiago Santillana*	2	299
Economía Agraria (Proyecto de creación del Consejo de)	6	105
Economie Belge en 1950 (I. B.)	3	147
Económica (Profesionalización): Proyecto de ley	3	137
Económica-financiera (La actividad del Uruguay (1940-1950)	3	13
Económicos y Financieros (Comisión Extraparlamentaria de asuntos)	3	131
E.E. U.U. (Aumento de la población de los)	1	60
Egresos Públicos (Uruguay) 1941-1948	1	146
idem 1941-1949	2	320
idem 1941-1951	3	168
idem 1941-1952	4	174
idem 1941-1953	5	176
idem 1941-1954	6	225
Electricidad (Beneficios de la Gran Bretaña)	2	289
Emisión (Las últimas modificaciones a nuestro sistema de): *Luis A. Faroppa*	2	151
Empleados dependientes de los municipios en Uruguay	2	292
Enseñanza Comercial en los E.E. U.U.	1	121
Enseñanza Económica (Finalidad y orientación actuales) *Prof. José Domínguez Noceto*	1	7
Estadísticos (Proyecto de reorganización de los servicios)	1	51
Estadística (Proyecto de ley por el que se crea el Consejo de)	1	107
Estadísticas Francesas (Bases de un nuevo índice para las)	2	290
Estadísticas de Comercio Exterior y Balanza de Pagos	4	128
Estudios de la Facultad de C. Económicas y de Administración (Plan de) *Prof. José Domínguez Noceto*	5	3
Estudios de la Facultad (Plan de) Texto definitivo	6	3
Exportación (Medidas británicas para fomentar la): *Berry y Wickel* (I. B.)	1	133
Exportaciones del Uruguay discriminadas por principales productos		
idem 1943-1949	1	140
idem 1944-1950	2	314
idem 1945-1951	3	162
idem 1946-1952	5	170
idem 1946-1953	6	
Faroppa Luis A. Las últimas modificaciones a nuestro sistema de emisión	2	151
Fernández Alfredo y Bonsignore José F.: Indices de precios	2	192
Ferreira Santos: Antecedentes y naturaleza financiera del Impuesto Cambiario en el Uruguay	6	49
	6	
Finalidad y orientación actuales de la Enseñanza Económica: *Profesor José Domínguez Noceto*	1	7
"Finance and Investment, Principles of", de *Lewis C. Whyte* (I. B.)	2	306
Finanzas (El futuro de las) *Bruno Moll* (I. B.)	2	302
Finanzas (Instituto de) Boletín Informativo	6	201
Fiscales (La contabilidad y las reglas)	6	153
Fomento Económico (Medidas de)	4	126
Fondo Monetario Internacional (8º informe)	6	138
Gerpe Abel: Situación económica del país según los balances de las empresas	4	49

"Graphic Budgets", de *Wilford J. Siteman* 2 307
Hacienda Pública (Ley de administración y contabilidad de la) 2 291
Harvard (Universidad de) 1 121
Imposición (Doble) *L. Tobón* (I. B.) 3 151
Impositiva (La nueva ley en E.E. U.U.) 4 121
Impuesto Cambiario en el Uruguay (Antecedentes y naturaleza financiera del) 6 149
Impuesto sustitutivo al de herencias: *Alberto Sosa Marghieri* 4 1
Indices Económicos Finacieros (1943 - 1949) 1 137
Indice de precios *Alfredo Fernández y José F. Bonsignore* 2 192
Indice de precios: (1931 - 1953) 6 219
Inflación Reprimida (Conversión monetaria e), *J. Herbert Funsth* 1 132
Inflación y tasa de interés 3 150
Inflación en América: *A. Lazunilla Yñartú* (I. B.) 3 150
Información Bibliográfica 1 131
Ingresos Públicos (Uruguay) 1941 - 1949 ..... 1 145
idem 1941 - 1950 ..... 2 319
idem 1941 - 1952 ..... 4 173
idem 1941 - 1953 ..... 6 224
Instituto de Finanzas - Boletín Informativo 6 201
International Fiscal Association" (El 7º Congreso) 6 155
Inversiones en la Economía (Las) (I. B.) 4 155
Investissement "International en Economie de Marche" (I. B.) 5 159
Lanas: y tops en Estados Unidos (El régimen arancelario de los) 6 87
Lanera (Situación actual del desarrollo de la): *Morton J. Schwartz* 2 234
Ley orgánica del Banco de la República (Proyecto de modificación de la) 1 67
Libertad y orden en el derecho económico (La) *Darío Munera Arango* 2 301
"Lineamientos de Contabilidad General" por *A. Lópes de Sá* (I. B.) 5 159
Llave (El concepto doctrinario de, y criterio para su avalúo: *Jorge A. Anselmi* 3 45
Max Herman: Docencia e Investigación Científica 6 35
Medios de Pago (Uruguay) 1943 - 1949 ..... 1 141
idem 1941 - 1950 ..... 2 316
idem 1941 - 1951 ..... 3 163
idem 1941 - 1952 ..... 4 169
idem 1941 - 1953 ..... 5 171
idem 1945 - 1953 ..... 6 220
Moneda (La primera Casa de la) 6 119
Monetaria y crediticia federales (Las políticas): *Prof. B. H. Beckhart* 1 121
Morselli Emmanuele: Parafiscalidad 6 23
Nacionalización de la industria metalúrgica en Gran Bretaña 2 290
Naciones Unidas: Resolución de carácter económico y social 5 148
Obras Sanitarias del Estado 6 108
Oficina de Presupuesto 3 127
"Optimun Allocation in Econometrics and Phisics", por *Andrew Pikler* (I. B.) 5 148
Orden en el Derecho Económico (La libertad y el) *Darío Muñera Arango* (I. B.) 2 301
Organización Científica del Trabajo (La psicotecnia en la) *Guillermo Aguilar* 2 299
Oro - (La producción de) 1 58
Oro - (El consumo de) 1 60
Oro - (El mercado de) 1 60
Oro Amonedado (Facilidades para la importación y depósito) 5 155
Ovina (El estancamiento de la) exposición del Sr. *Juan Schauricht* 6 142
Parafiscalidad: *Prof. Emmanuele Morselli* 6 23
Paridades monetarias (F. M. I.) 1 148
Participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa *Hernando Rojas Ospina* 2 300
Participación en las ganancias de los empleados y obreros de empresas privadas (Proyecto 4 131
Plan de Estudios de la Facultad de C. Económicas y de Administración: *Prof. José Domínguez Noceto* 5 3

Plan Schuman	1	55
Población de E. E. U. U. (Aumento de la)	1	60
Población (Movimiento de la en Alemania Occid.)	1	133
Políticas monetaria y crediticia federales: *Prof. B. N. Beckhart*	1	21
"Política antinflacionista en los E. E. U. U." *Jaime de las Heras* (I. B.)	2	298
"Política antimonopolizadora de los Estados Unidos (Objetivos y proceder de la") *Burker Röper* (I. B.)	1	134
Política de subvención en el Uruguay: *Wonsewer, Faroppa e Iglesias*	5	119
Porto Moitinho (Alvaro) "Ciencia da Administraçao" (B.I.)	1	136
Precios (Indice de): *Alfredo Fernández y José F. Bonsignore*	2	192
Presupuesto General de Gastos en el período pre-constitucional (El): *Samuel Bregman*	1	31
Presupuesto General de Gastos en la Primera Presidencia de Rivera: *Samuel Bregman*	2	246
Presupuesto General de Gastos en la Primera Presidencia de Oribe: *Samuel Bregman*	3	75
Presupuesto (Oficina de)	3	127
Presupuesto General de la República (Las clasificaciones de gastos e ingresos en el): *Hugo A. De Marco*	5	93
Presupuestaria (Reunión Técnica sobre administración)	6	131
"Price Determination", de *Wilford J. Eikman* (J. B.)	2	304
Producción ovina (El estancamiento de la) Exposición del Sr. *Juan Schauricht*	6	142
Producción por hombre - hora	4	119
Profesores Agregados (Reglamento de)	2	293
Profesionalización Económica en Perú (Proyecto de ley)	3	137
Propiedad Horizontal (El régimen de la) *Ignacio Mejía Velázquez* (B. I.)	1	132
Proyecto de reorganización de los Servicios Estadísticos	1	51
Psicotecnia en la organización científica del trabajo (La) *Guillermo Aguilar* (I. B.)	2	299
Reforma Agraria en la India (La)	4	124
Reforma Agraria en Guatemala (La)	5	152
Remuneración por rendimientos (sistemas)	4	120
Renta Nacional (Estudios sobre la)	2	287
Renta Nacional de España (1951)	5	151
Rentas Nacionales e ingreso "per cápita"	2	288
Rodríguez López Juan: Teorías Económicas sobre la Formación del Costo de Producción	5	31
Samuelson P. H. "Economics" - 1951	3	147
"Science Economique et Politique Economique": *André Marchal* (I. B.)	3	148
Schumann (El plan)	1	55
Schumpeter *Joseph Alois*	1	63
Schumpeter and Marx: *H. O. Taylor* (I. B.)	3	150
Schwartz Morton J.: Desarrollo actual de la situación lanera	2	234
Segunda Conferencia Interamericana de Contabilidad	3	115
Seguro contra la desocupación (Proyecto)	4	134
Servicios Estadísticos (Proyecto de reorganización de los)	1	51
Situación Económica del país según los balances de las empresas: *Abel Gerpe*	4	49
Sosa Marghieri Alberto: El impuesto sustitutivo del de herencias	4	1
Tasa de interés (La elevación de la) no detiene la inflación: *C. S. Brignone* (I. B.)	3	150
Técnica crediticia del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (I. B.)	1	131
Tops en los Estados Unidos (El régimen arancelario de las lanas y)	6	87
Tratados sinalagmáticos internacionales de comercio (I. B.)	1	131
Universidad de Harvard	1	121
Uruguay (La actividad económico - financiera del) 1940 - 1950: *Luis Zaffaroni*	3	13
Utilidades de la empresa (Participación de los trabajadores en las) *Hernando Rojas Ospina*	2	300
Vivienda en América Latina (Los problemas de la)	4	114
Zaffaroni Luis: La actividad económico - financiera del Uruguay: 1940 - 1950	3	13

TODA CORRESPONDENCIA RELACIONADA CON LA REVISTA
DEBE DIRIGIRSE AL DIRECTOR:

Dr. JUAN RODRIGUEZ LOPEZ

AV. 18 DE JULIO 1995
MONTEVIDEO - URUGUAY

Precio del Ejemplar $ 3.00

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de Montevideo

MONTEVIDEO
(URUGUAY)

JUNIO DE 1955

BUREAU OF EDUCATION
OCT 4 1955

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

Rector: Arq. LEOPOLDO CARLOS AGORIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

Decano: Prof. JOSE DOMINGUEZ NOCETO

Consejeros: PEDRO ABBLARD, JUAN M. BRACCO, JOSE Ma. CALVO, SERAFIN IRIBARREN, MIGUEL U. ROCCA, JESUS RODRIGUEZ VILLAMIL e ISRAEL WONSEWER.

Secretario: EDUARDO BONARI CASSINA.

Personal docente:

CURSOS SUPERIORES:

PEDRO ABBLARD — Geografía Económica y Estructura Económica Nacional.
JUAN E. AZZINI — Finanzas 1er. curso.
ANTONIO G. BALDIZAN — Política Económica Internacional y Legislación Aduanera.
NILO R. BERCHESI — Finanzas 2do. curso.
JUAN J. CARBAJAL VICTORICA — Derecho Público.
FRANCISCO DEL CAMPO — Instituciones de Derecho Privado I (Civil).
EGON EINODER — Sociología General, Económica y de la Hacienda.
LUIS A. FAROPPA — Economía Política 2do. curso.
JOSE A. FERRO ASTRAY — Derecho Comercial 2do. curso.
JOSE GABARAIN — Cálculo Mercantil y Financiero.
MARIO GARBARINO — Política Social y Legislación Industrial y del Trabajo.
CARLOS GARCIA BRUNEL — Análisis Matemático I.
SERAFIN IRIBARREN — Práctica Profesional y Organización y Administración de Empresas.
AGUSTIN LAXALDE — Práctica y Etica Profesional.
JOSE DOMINGUEZ NOCETO — Economía Política 1er. curso y Teoría Economía I.
JOSE POSEIRO — Nociones de Hacienda y Administración Económica y Contabilidad General.
NICOLAS REIG VILA — Contabilidad de las Haciendas Públicas.
DOMINGO RILLA CANEL — Contabilidad Aplicada 2do. curso.
MIGUEL U. ROCCA — Derecho Comercial 1er. curso.
JESUS RODRIGUEZ VILLAMIL — Contabilidad Aplicada 1er. curso.
MENAZEI SCHELLEMBERG ORLOFF — Estadística.
EDUARDO VAZ FERREIRA — Derecho Civil 2do. curso.
VALES JULIO — Análisis Matemático II.
LORENZO J. VILIZIO — Práctica de Administración y Contabilidad.
ISRAEL WONSEWER — Teoría Económica II.

CURSOS DE DOCTORADO:

JOSE DOMINGUEZ NOCETO — Dinámica y Semiología Económicas.
LUIS A. FAROPPA — Historia de las Doctrinas Sociales y Económicas.
HUGO HORMAECHE — Matemáticas y Estadística.
AURELIO PASTORI — Metodología de las Investigaciones.
JUAN RODRIGUEZ LOPEZ — Economía, Política y Organización de las Fuentes de Riqueza Nacional.

SEMINARIOS DE INVESTIGACION:

JUAN RODRIGUEZ LOPEZ: Director.

NILO R. BERCHESI — Seminario de Investigaciones Financieras.
FERMIN CARLOS BOADO — Recopilación, Fichaje y Archivo.
RAUL OCHOA — Seminario de Investigaciones Económicas.

INSTITUTOS: Directores:

JUAN E. AZZINI — Instituto de la Hacienda Pública.
LUIS A. FAROPPA — Instituto de Teoría y Política Económicas.
ALFREDO FERNANDEZ — Instituto de Estadísticas.

330.5
MONU
Ser.2
no.7

REVISTA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
MONTEVIDEO - URUGUAY
DIRECTOR: PROF. JUAN RODRIGUEZ LOPEZ

2ª EPOCA | JUNIO DE 1955 | Nº 7

SUMARIO

1. Prof. Teodoro D'IPPOLITO: La Contabilidad por Partida Doble en sistema único y dúplice.
2. Prof. Antonio LOPES DE SA: La verdadera localización científica de la Contabilidad.
3. Profs Alfredo FERNANDEZ, Félix BONSIGNORE y Julio FITIPALDO: Los censos agro-pecuarios nacionales de 1946 y 1951 (Comparación de los censos argentinos de 1947 y 1952).
4. Sir Dennis ROBERTSON: La convertibilidad.
5. Carlos FABRIZI: Productividad y rentabilidad en la Economía de la Empresa.
6. DE LA FACULTAD: Informe del viaje de estudios a Europa (1953), por el Prof. Juan E. AZZINI.
7. NOTAS Y COMENTARIOS: Evolución del gasto nacional bruto. — Asociación para el progreso científico de la Contabilidad. — Reuniones Internacionales. — Grupo de economistas suizos de empresa. — Curso de administración de empresas.
8. INFORMACION BIBLIOGRAFICA: **Obras recibidas:** "Entscheidungsfragen der Verkehrspolitik in grundsätzlicher und aktueller Sicht", del Prof. A. F. Napp-Zinn. — "Posición de la Contabilidad dentro del saber científico", de la Prof. E. A. Daminato. — "Historia monetaria y cambiaria del Ecuador", del Dr. Luis A. Carbo. — Informes y memorias. — Revistas.
9. Indices económicos del Uruguay.

THE LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF ILLINOIS

TEODORO D'IPPOLITO
Profesor de la Universidad de Bolonia (Italia)

LA CONTABILIDAD POR PARTIDA DOBLE EN SISTEMA UNICO Y DUPLICE

A) *Principios generales de la contabilidad en partida doble.*

1 — El objeto de las haciendas, consideradas en modo abstracto por sí mismas, es lograr, mediante la aplicación de energías personales al mundo exterior, "medios económicos", es decir medios escasos y útiles que puedan apagar las necesidades humanas.

Tales son las necesidades del sujeto, persona física o jurídica, o conjunto de individuos, que fundan y dirigen las haciendas en cuestión y de sus cointeresados; ésto se logra directamente en las haciendas de erogación propiamente dichas, o de consumo o directas; se logra indirectamente en las haciendas llamadas de producción, de adquisición o indirectas o también empresas. Es notorio que tales denominaciones son convencionales, ya que en toda hacienda, en efecto, se logran productos, o sea producción de objetos y servicios por medio de transformaciones tecnológicas, conservaciones en el tiempo, traslados en el espacio, de materias, energías diferentes y de otros factores de producción, y por tanto en toda hacienda hay también consumos de dichos factores y de los productos obtenidos.

El principio de desarrollo eficaz de la administración de la hacienda es decir la organización, gestión, relevamiento y contralor de dicha organización y gestión es, como también es notorio, el de *la mejor coordinación a largo plazo:* es decir, cada sujeto procura efectuar operaciones simultáneas y sucesivas interdependientes que dan la disponibilidad de especies y cantidades de objetos y servicios útiles más aptos para las necesidades de cada momento, con subordinación, empero, a la posibilidad de obtener especies y cantidades análogas en el modo más conveniente a largo plazo.

2 — Objeto de la contabilidad haciendal es principalmente poner en evidencia si y en qué medida se logra el resultado administrativo que se desea. Esto puede conocerse y conseguirse con relativa facilidad en las haciendas de la economía actual monetario-crediticia las que se basan, principalmente, en la división del trabajo y en los intercambios de mercado, en

cuanto a cada una de las operaciones corresponden, antes o después, negociaciones de precios y, por consiguiente, entradas y salidas de moneda efectiva, o el formarse, extinguirse y compensarse de créditos y débitos hacia terceros presentados también en las mismas unidades monetarias; que pueden, por tanto, adicionarse algebraicamente.

3 — Se inicia la hacienda destinándoles capitales u otros factores de producción o de erogación: el valor total de tales medios se dice que constituye el *patrimonio inicial neto* de la hacienda, neto en cuanto a que, ya desde su iniciación, pueden existir obligaciones pasivas hacia terceros que disminuyen hasta su concurrencia el valor de los medios de que se dispone. Los valores elementales, que se atribuyen a cada uno de los medios, y las obligaciones pasivas que eventualmente les corresponden, constituyen los que se llaman *elementos patrimoniales,* activos los unos, pasivos los otros, es decir los componentes de dicho patrimonio neto.

La Contabilidad haciendal está destinada a seguir el movimiento y a señalar la situación en determinados momentos —comúnmente al cierre de cada período anual— de cada elemento, siempre que, esto resulte posible y oportuno, y a seguir, concomitantemente, el movimiento y la situación del patrimonio neto en su conjunto. Las variaciones que oportunamente pueden notarse son comúnmente, según lo dicho antes, las que corresponden a las negociaciones con terceros y a los otros *movimientos externos patrimoniales:* a veces, empero, particularmente cuando se procede a la formación del balance anual, corresponden también los así llamados *movimientos internos patrimoniales.* Movimientos externos y movimientos internos son, de cualquier modo, aspectos, considerados por sí mismos en abstracto, de las operaciones de la hacienda. Estas, es notorio, pueden agruparse en las clases abajo indicadas:

a) *financiaciones,* o sea obtención de medios monetarios o de medios equivalentes y operaciones interdependientes: pueden ser *originales,* o sea las correspondientes a las realizaciones de que se habla en la letra c), o *derivadas* es decir las que provienen, sin compensación equivalente, de otras haciendas;

b) *inversiones,* (en la gestión de producción) o *erogaciones* (en la gestión de erogación), que incluyen las operaciones exteriores para procurar factores de producción y factores de erogación, así como las operaciones interiores de transformaciones materiales de conservación en el tiempo y de traslados en el espacio, de los factores mismos y de los objetos materiales e inmateriales obtenidos;

c) *realizaciones,* que corresponden, sea en la gestión de producción, sea en la de erogación, a la cesión a terceros de objetos, o a la prestación a los mismos de servicios, con el fin de lograr un intercambio lucrativo y consecución de rédito.

A la diferencia entre las realizaciones (típicamente, "producidos") lo-

gradas y los gastos (típicamente, costos) sostenidos por determinadas operaciones, y, más bien, en los actuales tipos de haciendas, por conjuntos muy amplios de operaciones, se le da el nombre de *rédito*, que puede ser *activo*, o *positivo*, cuando la gestión tiene resultado favorable, y *pasivo*, o *negativo*, en el caso de que el conjunto de los gastos sea superior al correspondiente conjunto de los productos.

A la determinación de rédito no se hacen concurrir, y se entiende en sentido negativo, los gastos correspondientes a los consumos de erogación. Considerando también éstos, a la diferencia sobre indicada se le puede dar el nombre de *variación neta económica: superavit económico* si es positiva, o *déficit económico*, si es negativa o también balance económico en su caso.

Tanto el rédito, entiéndase el positivo en las simples haciendas de producción, como el superavit económico, en las haciendas de erogación y las compuestas, se manifiestan en concreto, a través del incremento "neto" de los medios disponibles para el desarrollo de la hacienda al término de determinados períodos respecto a la iniciación de los mismos, y por tanto, a través del incremento neto de los elementos patrimoniales activos, o a la disminución neta de los mismos elementos, y, o al incremento neto de los elementos patrimoniales pasivos, o la combinación de ambos tipos de variaciones y, en conclusión, a través del incremento neto del patrimonio inicial de la hacienda. En sentido opuesto se manifiesta el rédito negativo o el déficit económico.

El objeto de la contabilidad haciendal es, por tanto, *también y sobre todo*, poner en evidencia, por el análisis de sus elementos y por su conjunto la formación del rédito, de los gastos de erogación, de las variaciones extra-gestión y, por tanto, de la antedicha variación complexiva neta económica, que, en cuanto se refiere rigurosamente a las operaciones de inversión-erogación y de realización efectuadas en un perído administrativo determinado, se denominan respectivamente *rédito de ejercicio, gastos de erogación de ejercicio y variación neta económica de ejercicio.*

4 — De cuanto precede resulta que hay dos tipos fundamentales de variaciones de patrimonio neto inicial, las que corresponden a las formaciones de financiaciones, "derivadas" sin compensación directa, de otras haciendas y que se refieren a concesiones de dotaciones iniciales o sucesivas, o donaciones y liberalidades que se reciben, variaciones a las cuales se les da en su conjunto el nombre de variaciones extra-gestión, o *variaciones directas activas de patrimonio*. Se siguen analíticamente tales variaciones, considerando de un lado y originariamente las especies de elementos patrimoniales en movimiento (es decir normalmente los valores de los medios y, o, equivalentes numerarios crediticios ingresados y egresados en las diferentes ocasiones) y considerando por otro lado la variación de patrimonio neto que le corresponde: se da iniciación, como es notorio, a un primer grupo de

asientos de la *contabilidad por partida doble.* En ésta, según la convención secular, empleada en su iniciación en las haciendas comerciales italianas de la Edad Media, las variaciones de entradas que aumentan los elementos, se señalan en el debe de cuentas especiales, y las que las disminuyen, en el haber de las mismas cuentas, o de otras cuentas: todas éstas pueden llamarse *cuentas numerario-financieras.* Las correspondientes variaciones que aumentan el patrimonio neto global se señalan, en cambio, en el haber de otra cuenta especial, (puede haber más de una, cuando tal patrimonio se separa en diversas partes ideales) y las variaciones de disminución se señalan en el debe de la cuenta misma (o de las mismas cuentas). Estas cuentas, se llaman *cuentas de patrimonio neto.* En el cuadro Nº 1 adjunto la primera clase de cuentas está indicada con la letra A, la segunda con la B, y más precisamente, en ésta el agrupamiento Bg.

Otro tipo fundamental de variaciones es el que corresponde a las inversiones de producción y también, a los gastos de erogación y sus relativas realizaciones, si las hay. En tal caso se manifiestan, normalmente, en nuestro actual ambiente económico, salidas y, respectivamente, entradas, de medios numerario-crediticios, a los cuales corresponden costos de inversión o de erogación y, respectivamente, producidos de producción y réditos y recursos varios, es decir, variaciones poli-anuales y, o, de ejercicio que modifican cada vez en elementos separados y en su conjunto, indirectamente, el patrimonio neto de la hacienda, las entradas y las salidas en efectivo y de los valores nominales de los créditos y débitos hacia terceros, se registran, en su respectivo orden cronológico, en las mismas cuentas antes indicadas, numerarias y nominales-financieras, en las cuales se registran las análogas entradas y salidas directas de patrimonio neto; las variaciones económicas activas y pasivas de gestión de producción y de erogación se registran en cuentas especiales que podemos llamar *cuentas indirectas de patrimonio neto,* o *cuentas de gestión económica.* También en éstas los asientos se efectúan en las secciones opuestas a las que están inscritas las variaciones numerario-financieras, siguiendo la misma convención ya empleada para el registro de las variaciones numerario-financieras y de las correspondientes directas de patrimonio neto. En el ya mencionado cuadro Nº 1, estas cuentas están incluídas en la misma clase B de cuentas económico-patrimoniales, comprendiendo los agrupamiento de Ba hasta Bf.

5 — Las entradas y salidas en efectivo y las análogas de débitos y créditos hacia terceros que acabamos de considerar, se llaman *modificativas* en cuanto concurren directamente a formar, o indirectamente a modificar, como variaciones extra-gestión, y, o, como variaciones de rédito y de erogaciones, el patrimonio neto de la hacienda. Junto a estas entradas y salidas, hay otras que, consideradas inmediatamente en sí, constituyen sólo compensaciones recíprocas de medios numerario-financieros: entradas de efectivo que corres-

ponden a la creación de débitos, o a la disminución de créditos hacia terceros; salidas de efectivo que corresponden a la creación de créditos, y, a la disminución de débitos hacia terceros; creación y aumentos de créditos que corresponden a disminución de otros créditos y a la creación y aumento de débitos; creación de débitos hacia terceros, que corresponden a la disminución de otros débitos; y así se obtienen las entradas y las salidas que se llaman, convencionalmente *compensativas o permutativas*, en cuenta numerarias y nominales financieras.

Pueden haber: también, movimientos compensativos o permutativos, y en las mismas cuentas de producción de rédito y de gastos de erogación y en estas cuentas directas de patrimonio neto: tales son las relativas a los *trueques* y a las llamadas *producciones internas* y respectivamente, a los *aportes* de medios no monetarios en las sociedades comerciales o en otras asociaciones. Cada una de tales compensaciones en cuentas económico-patrimoniales se pueden dividir, también, y convencionalmente, en dos movimientos que se hacen corresponder a salidas y, respectivamente, a entradas nominales, realizándose así en cada caso, idealmente, parejas de variaciones modificativas. En fin, se tienen variaciones compensativas en cuentas económico-patrimoniales: las correspondientes a los llamados *auto-servicios*.

6 — De cuanto precede se deriva que la contabilidad en partida doble, en cuanto se quieran seguir completa y paralelamente, sea las entradas y salidas de numerario y equivalentes que se manifestaron, sea las correspondientes variaciones de rédito, de gastos de erogación y de patrimonio neto, comprende, *necesariamente*, las abajo indicadas series de cuentas:

A — *Cuentas numerario-financieras;*
B — *Cuentas económico-patrimoniales.*

Puede también ser conveniente abrir *cuentas de comodidad, o cuentas facticias*, cuando la hacienda está subdividida en secciones y también a fin de seguir el movimiento y estado de medios de terceros o depositados en terceros, o de riesgos y de compromisos activos y pasivos referentes a la hacienda de que se trata, y, en fin, para constatar, en un cuadro conjunto, el estado inicial o el final de los elementos activos y pasivos que forman el patrimonio neto y el modo comprensivo de éste, eventualmente dividido en partes "ideales". En el citado cuadro Nº 1, estas cuentas constituyen la clase C, que no es indispensable para el funcionamiento de la contabilidad por partida doble.

7 — Al finalizar cada período administrativo, se reconsideran las variaciones activas y pasivas registradas en las cuentas de la gestión económica, juntamente a las eventuales revalorizaciones que es necesario efectuar en los valores numerario-financieros que resultan de sus cuentas: se resumen, al mismo tiempo, también, las variaciones extra-gestión de patrimonio neto.

Las cuentas de recapitulación podrían, en extrema hipótesis, reducirse

a tres, con relación al caso más complejo, es decir el de las haciendas compuestas de producción y erogación. Sería por tanto:

a) Cuenta de determinación de rédito de ejercicio:
b) Cuenta de determinación de gastos de erogación de ejercicio;
c) Cuenta de determinación de las variaciones extra-gestión y del conjunto de las variaciones "directas" de patrimonio, que fueron manifestándose en el período considerado.

La fusión, empero, que en concreto se logra, de entradas y salidas y de otros movimientos patrimoniales relacionados simultáneamente con la gestión de producción y la gestión de erogación, obliga en general a aceptar, al menos *en un primer momento,* una única cuenta mixta ab), que comprenda las dos cuentas antedichas a) y b), y además la cuenta c).

La determinación final a), y, cuando se quiera y se pueda precisar, también la determinación final b), o la unificada final ab), precisan, como es notorio, la avaluación preliminar de los muchos valores rectificativos e integrativos de los saldos de las cuentas, como es evidente en los tratados de contabilidad.

En un segundo momento, en las haciendas, sean de producción, de erogación, o compuestas, se admite normalmente, que se conozcan producidos, costos, márgenes brutos y resultados netos, como en lenguaje común se denominan, con referencia a "objetos" parciales, que se cree pueden distinguirse en la continuidad de la vida unitaria de hacienda, es decir, los factores de producción, los consumos de erogación, los productos, los procesos, las combinaciones económicas y así sucesivamente. Nace por tanto la necesidad de desarrollos ulteriores y de reclasificaciones con modalidades diferentes, de las entradas y de las salidas originales, y de los correspondientes componentes activos y pasivos, directos o indirectos, de patrimonio neto. Tales desarrollos y tales reclasificaciones pueden componerse en el mismo sistema de la partida doble descripto hasta ahora: en este caso resulta la *contabilidad en partida doble de sistema único,* aún hoy muy empleada, según innumerables esquemas, todos, a nuestro modo de ver, lógicamente criticables, y por tanto rechazables. Un ejemplo de estas contabilidades se reproduce en el cuadro anexo Nº 2. Dichos desarrollos y reclasificaciones pueden, también, con fundamento lógico coherente, realizarse en vía "paralela" autónoma, como en el ejemplo del cuadro Nº 1, correspondiendo a la clase D de cuentas (llamada Contabilidad analítica de ejercicio auto-balanceante). Al conjunto de contabilidad general (cuentas de las clases A y B y, eventualmente, C) y de la o de las contabilidades analíticas (cuentas D. etc.), se le da el título de *contabilidad por partida doble en sistema duplice.* Un ejemplo de tal contabilidad se reproduce en el cuadro adjunto Nº 3.

B) *Los dos tipos de cuentas de explotación y de ganancias y pérdidas.*

La reconocida unidad en el tiempo y en el espacio de la actividad haciendal, esto es la reconocida manifestación, con intensidad y extensión diversas, según los distintos tipos de haciendas, pero, sin embargo siempre creciente, en los actuales ambientes económico-políticos de costos comunes, de producidos conexos y de costos y producidos coordinados, ha traído por consecuencia lógica la modificación no sólo de los modelos de la contabilidad sistemática, sino también y especialmente, de las cuentas de determinación de la variación económica neta del ejercicio.

Fundamentalmente estos últimos modelos pueden ser, como es notorio de dos tipos: de resultados particulares y de *contraposición general* de los componentes positivos y negativos.

La cuenta económica de resultados particulares, presupone la posibilidad lógica, de poder determinar por cada uno o por cada grupo de operaciones, o procesos, o combinaciones económicas-productivas, por lo menos aproximadamente y en parte preponderante, costos, producidos y resultados particulares relativos. Esto no puede actualmente aceptarse más, para casi la generalidad de las haciendas; tal primer tipo de cuenta general económica, hoy en día aún bastante extendido, al menos formalmente, debe por lo tanto rechazarse.

Tiende así, a generalizarse el *segundo tipo de cuentas de pérdidas y ganancias.* En éste, los producidos brutos y los otros componentes activos del rédito, relevados en el ejercicio en cuestión, por derivación de las entradas modificativas o correspondientes a cuotas de repartición análogas, aumentadas por las existencias estimadas iniciales activas, provenientes del ejercicio anterior, y disminuídas por las existencias estimadas finales pasivas, que se aplazan al ejercicio futuro, como recursos de pertenencia de éste, se contraponen globalmente a los costos y a los otros componentes pasivos del rédito, relevados en el ejercicio presente, por derivaciones de las salidas modificativas, o correspondientes a cuotas de amortización y análogas, aumentadas por las existencias estimadas iniciales pasivas provenientes del ejercicio anterior, y disminuídas por las existencias estimadas finales activas que se aplazan para el ejercicio futuro, como cargos correspondientes al mismo.

El ahora considerado *segundo tipo de cuenta económica,* a global contraposición de componentes activos y pasivos en la que los componentes son clasificados según la cualidad o título originario, sin relación con su destino o procedencia, puede ser unificado, por lo menos en los rubros más genera-

les, cualquiera sea la actividad concreta desarrollada en la hacienda: sea de erogación, de producción, privada o pública: tal unificación no es posible, cuando se quiere formar cuentas recapitulativas económicas del primer tipo.

En el cuadro adjunto Nº 3 se proponen dos ejemplos típicos de cuentas de explotación y ganancias y pérdidas de ambos tipos antes considerados, a general contraposición de componentes activos y pasivos.

(Traducción del Cont. Flavio G. Piccioli, del Instituto de Economía de la Hacienda)

HACIENDA COMPUESTA DE EROGACION Y PRODUCCION - CONTABILIDAD POR PARTIDA DOBLE SISTEMA DUPLICE

PLAN DE LOS AGRUPAMIENTOS Y GRUPOS DE CUENTAS

(Propuesta Montevideo 1954)

I — CONTABILIDAD GENERAL

Denominación de la clase	**A — Cuentas numerario - financieras**	**B — Cuentas económico - patrimoniales**	**Bg — Cuentas de patrimonio neto (directas)**	**C — Cuentas facticias**
	Cuentas de variaciones de moneda y de valores nominales de créditos y débitos.	Ba - f Cuentas de la gestión económica (indirectas de patrimonio neto)		
Objeto complejo de la clase	Saldo financiero neto (superavit, deficit o balance financiero)	Saldo neto de inversiones, erogaciones y realizaciones (superavit, deficit o balance económico de gestión)	Saldo patrimonial neto total (superavit, deficit o balance patrimonial global)	
Objetos particulares de las cuentas	Movimientos y estado de las diferentes especies de medios numerario-financieros (efectivo en caja, créditos y débitos hacia terceros).	Movimientos y estado de las diferentes especies de inversiones, erogaciones y realizaciones.	Movimiento y estado de la diferentes especies de variaciones directas de neto (incluso las globales de ejercicio recopiladas en las cuentas 82)	

Agrupamiento Aa y Ab

01 CAJAS
02 BANCOS
03 .....
04 CLIENTES (comitentes)
05 RESTOS ACTIVOS (cuentas reservadas para administraciones públicas)
06 DOCUMENTOS A COBRAR COMERCIALES
07 CREDITOS Y DEUDAS EXTRANJEROS
08 .....
09 PROVEEDORES
10 RESTOS PASIVOS (cuentas reservadas para administraciones públicas)
11 DOCUMENTOS A PAGAR COMERCIALES
12 .....
13 .....
14 ACCIONISTAS (SOCIOS)
15 PERSONAL
16 .....
17 DEUDORES Y ACREEDORES
18 .....
19 .....
20 DEPOSITOS DE EFECTIVO EN GARANTIA
21 CARTERA FINANCIERA
22 RETROVENTAS Y ANTICIPACIONES
23 CREDITOS Y DEBITOS FINANCIEROS VARIOS
24 DEPOSITOS FIDUCIARIOS
25 CIRCULACION
26 TITULOS
27 PARTICIPACIONES BANCARIAS DIVERSAS
28 .....
29 .....

Agrupamiento Ba — Cuentas transitorias de gestión económica

30 CUENTAS TRANSITORIAS DE EJERCICIO
31 .....

Agrupamiento Bb — Cuentas económicas plurianuales

32 INMUEBLES Y DERECHOS INMOBILIARIOS FRUCTIFEROS
33 .....
34 INMUEBLES, INSTALACIONES Y MUEBLES DE PRODUCCION
35 GASTOS VARIOS DIFERIDOS
36 .....

Agrupamiento Bc — Cuentas de existencias de ejercicio

40 EXISTENCIAS DE EJERCICIO - INICIALES. — EXISTENCIAS DE EJERCICIO — FINALES

Agrupamiento Bd — Cuentas de las variaciones pasivas de ejercicio

41 .....
42 COMPRAS
43 RESIDUOS INTERNOS (y transferencias de secciones)
44 SUELDOS, JORNALES Y GASTOS DIVERSOS DE PERSONAL
45 GASTOS ESPECIALES DIVERSOS
46 GASTOS DIVERSOS DE "SERVIMEDIOS" Y ABASTECIMIENTOS VARIOS
47 GASTOS DIVERSOS INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS HACIENDALES
48 GASTOS DIVERSOS COMERCIALES
49 GASTOS DIVERSOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES
50 AMORTIZACIONES Y CUOTAS VARIAS
51 .....
52 .....
53 .....
54 REEMBOLSOS Y CONTRIBUCIONES PASIVAS (cuentas reservadas para administraciones públicas)

Agrupamiento Be — Cuentas de los productos y otras variaciones activas de ejercicio

55 CONTRIBUCIONES ACTIVAS (Cuentas reservadas para administraciones públicas)
56 .....
57 VENTAS Y PRESTACIONES DIVERSAS
58 PRODUCCIONES INTERNAS Y TRANSFERENCIAS A SECCIONES.
59 REEMBOLSOS Y CONTRIBUCIONES ACTIVAS

Agrupamiento Bf — Cuentas de variedades activas de de Ejercicio

60 .....
61 .....
62 GASTOS Y PRODUCIDOS FINANCIEROS
63 .....
64 .....
65 GANANCIAS Y PERDIDAS DIVERSAS
66 GANANCIAS Y PERDIDAS EXTRAORDINARIAS
67 .....
68 IMPUESTOS Y TASAS GENERALES
69 .....
70 .....
72 .....
73 .....
74 .....
75 .....
76 .....
77 .....
78 .....
79 .....

Agrupamiento Bg — Cuentas de neto patrimonial

80 .....
81 .....
82 RESULTADOS DE EJERCICIO
83 .....
84 PATRIMONIO NETO (CAPITAL Y RESERVAS)

Las variaciones directas de neto se registran en propias cuentas del grupo 84. En este mismo grupo se giran los residuos del grupo 82.

85 CUENTAS ENTRE SECCIONES (de unión o intermedias)
86 VALORES DE TERCEROS EN NUESTRO PODER
87 VALORES EN PODER DE TERCEROS
88 OBLIGACIONES Y RIESGOS DIVERSOS
89 BALANCE (balance inicial: balance final)

II — CONTABILIDADES PARALELAS ANALITICAS DEL EJERCICIO

D_1, D_2, etc. Contabilidades, que se autobalancean, analíticas de la gestión de producción, para determinación de los costos de los servicios, de los productos, de los procesos, etc., y de los márgenes y resultados particulares.

90/1 CUENTAS DE TRANSFERENCIA
91/1 FONDOS VARIOS Y CUENTAS DE COMPENSACION
92/1 .....
93/1 ALMACENES Y DEPOSITOS
94/1 COSTOS INDIRECTOS
95/1 PRODUCCIONES
96/1 MEJORAS Y NUEVAS INSTALACIONES
97/1 .....
98/1 RESULTADOS Y MARGENES
99/1 .....

E_1, E_2, etc. Contabilidades analíticas, que se autobalancean, de la gestión de erogación.

90/ CUENTAS DE TRANSFERENCIA
91/.. FONDOS DIVERSOS Y CUENTAS DE COMPENSACION
92/.. .....
93/.. ALMACENES Y DEPOSITOS
94/.. COSTOS INDIRECTOS
95/.. EROGACIONES .. ..
96/.. MEJORAS Y NUEVAS INSTALACIONES
97/.. .....
98/.. RESULTADOS Y MARGENES
99/.. .....

Los saldos de las cuentas A no participan directamente a la formación del resultado económico de ejercicio, más sólo indirectamente, en caso de déficit de caja de créditos y débitos prescriptos desvalorizaciones varias y en sentido opuesto en caso revalorizaciones de los valores nominales "capitales".
Los distintos saldos de las cuentas A indican unidades monetarias de diferentes caracteres económicos en lo que se refiere a vencimientos a grado de incertidumbre, y a poder general de compra. Se reducen a homogeneidad económica, considerando las variaciones rectificativas, integrativas y reclasificativas, que se demuestren necesarias, a la fecha elegida.

Los saldos de las cuentas Bb participan por amortizaciones y por variaciones de valor capital etc., a la formación del resultado económico de ejercicio. Los saldos de las cuentas Bc. Bd. Bf., participan en vez integralmente, excepto la determinación de las existencias finales, a la formación del resultado económico del ejercicio, y por tanto a la formación del patrimonio neto del período considerado.

Los distintos saldos de las cuentas B. indican inversiones - erogaciones y realizaciones también de diferentes caracteres económicos, (plazos y límites y otras modalidades de reintegración de las inversiones - erogaciones; etc.); se reducen a homogeneidad económica, considerando las variaciones rectificativas, integrativas y reclasificativas, que se demuestran necesarias a la fecha elegida.

I) Las denominaciones de las clases y de los agrupamientos son terminantes; las de los grupos de cuenta son a vía de ejemplo.
II) Las variaciones originarias (entradas y salidas) se registran en el **debe** y, respectivamente ,en el **haber** de las cuentas de la clase A: las variaciones derivadas (producidos y otras variaciones activas de ejercicio y directas de patrimonio neto de un lado: los costos y las otras variaciones pasivas de ejercicio y directas de patrimonio neto) se registran en contrapuestas secciones de cuentas de las clases B.
III) En el caso de haciendas a secciones múltiples, se desarrollan sistemas diferentes por cada sección: al final del período considerado, los elementos de sección se combinan en el balance consolidado general.

Cuadro adjunto Nº 2

Gráfico desarrollo contabilidad en partida doble en sistema único (contabilidad general y contabilidad analítica) de ejercicio desenvueltos en un solo complejo auto-balanceante

II

89 BALANCE DE APERTURA

01 CAJAS | 02 BANCOS | 04 CLIENTES | 06 DOCUMENTOS A COBRAR | CRÉDITOS 07 Y DEUDAS EN TRANSITO | 09 PROVEEDORES | 11 DOCUMENTOS A PAGAR COMERCIALES | 14 ACCIONISTAS | 15 PERSONAL | 17 DEUDORES Y ACREEDORES DIVERSOS

Los saldos a fin de período aparecen como existencias activas o pasivas en el balance de cierre

20 DEPOSITOS DE EFECTIVO EN GARANTIA | 21 CREDITOS Y DEBITOS FINANCIEROS VARIOS | 26 TITULOS | 27 PARTICIPACIONES

30 CUENTAS TRANSITORIAS DE DISTRIBUCION

Los saldos a fin de período aparecen como inversiones a amortizar o como productos a distribuir, en más años, según los casos, en el balance de cierre

32 INMUEBLES Y DERECHOS INMOBILIARIOS FRUCTIFEROS | 34 INMUEBLES INSTALACIONES Y MUEBLES DE PRODUCCION | 35 GASTOS VARIOS [illegible] | 37 PRODUCTOS VARIOS [illegible]

En las cuentas 30 a 37 las variaciones pueden también ser originarias de transferencias internas: por ej. en el caso de maquinaria construida con medios internos; en el caso de gastos de primera organización, etc.

51 CUENTAS DE CAPITAL

23 ACREEDORES Y DEUDORES

Los saldos de estas cuentas aparecen a fin de período como existencias en el balance de cierre

[illegible] | C. RESERVACION | C. DEPRECIACION

98 RESULTADOS Y MARGENES

MARGES DE PRODUCTOS Y DIFERENCIAS PARCIALES	MEDIDAS DE UNIDAD Y CAPITALIDADES	PRODUCTOS Y DIFERENCIAS ACTIVAS	COSTOS Y DIFERENCIAS PASIVAS	MARGENES Y DIFERENCIAS PARCIALES (rojo pérdidas)		ANOTACIONES
				Por unidad	global	

Los costos de producción incluyen los siguientes:
A – Fase industrial
B – " comercial
- costos directos de materias, de semiterminadas y residuos
- costos directos de personal
- Costos directos diversos
± Rectificaciones de costos directos
- Costos parciales de repartición ——→ directos
- Costos de gastos indirectos ——→ [illegible]

RUBROS: A | B

TOTALES

Para cada producto, y/o grupo de productos y para cada subdivisión relativa, se abren cuentas separadas para la determinación de los costos.

[illegible] | C. RESERVACION | C. DEPRECIACION

Los saldos de las cuentas a fin de período aparecen como existencias, y eventualmente como fondos de previsión en el balance de cierre

CUENTA DE EXPLOTACION

92 CUENTA FINAL DE GANANCIAS Y PERDIDAS

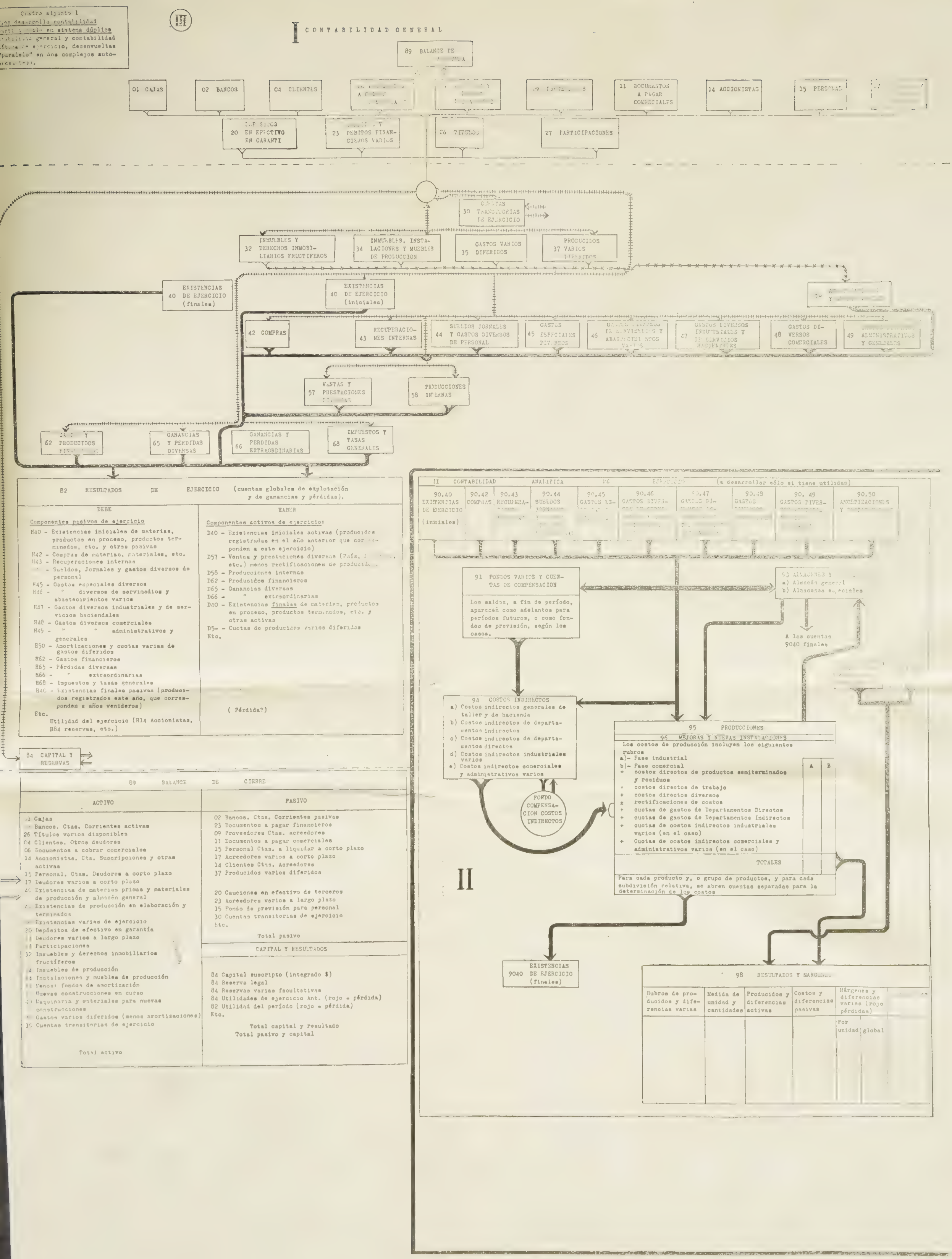
En la cuenta final de ganancia y pérdidas se agrupa además del resultado bruto de la producción también los componentes de crédito que no se consideran referentes a la producción, los gastos financieros y los impuestos generales

FONDOS COMPENSACION COSTOS INDIRECTOS

El saldo es transfiere a las cuentas de resultados y márgenes

COSTOS INDIRECTOS 94 COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS DIVERSOS | C. RESERVACION | C. DISTRIBUCION

CAPITAL Y 84 RESERVAS



Cuadro adjunto 1
III
I CONTABILIDAD GENERAL
89 BALANCE DE
01 CAJAS
02 BANCOS
04 CLIENTES
11 DOCUMENTOS A PAGAR COMERCIALES
14 ACCIONISTAS
20 EN EFECTIVO EN GARANTI
23 DEBITOS FINANCIEROS VARIOS
TITULOS
27 PARTICIPACIONES
30 TRANSITORIAS DE EJERCICIO
32 INMUEBLES Y DERECHOS INMOBILIARIOS FRUCTIFEROS
34 INMUEBLES, INSTALACIONES Y MUEBLES DE PRODUCCION
35 GASTOS VARIOS DIFERIDOS
37 PRODUCIDOS VARIOS
40 EXISTENCIAS DE EJERCICIO (finales)
40 EXISTENCIAS DE EJERCICIO (iniciales)
42 COMPRAS
43 RECUPERACIONES INTERNAS
44 SUELDOS JORNALES Y GASTOS DIVERSOS DE PERSONAL
45 GASTOS ESPECIALES
47 GASTOS DIVERSOS INDUSTRIALES Y
48 GASTOS DIVERSOS COMERCIALES
49 ADMINISTRATIVOS Y GENERALES
57 VENTAS Y PRESTACIONES
58 PRODUCCIONES INTERNAS
62 PRODUCIDOS
65 GANANCIAS Y PERDIDAS DIVERSAS
66 GANANCIAS Y PERDIDAS EXTRAORDINARIAS
68 IMPUESTOS Y TASAS GENERALES
82 RESULTADOS DE EJERCICIO (cuentas globales de explotación y de ganancias y pérdidas).
DEBE
Componentes pasivos de ejercicio
H40 - Existencias iniciales de materias, productos en proceso, productos terminados, etc. y otras pasivas
H42 - Compras de materias, materiales, etc.
H43 - Recuperaciones internas
- Sueldos, Jornales y gastos diversos de personal
H45 - Gastos especiales diversos
H46 - " diversos de servimedios y abastecimientos varios
H47 - Gastos diversos industriales y de servicios haciendales
H48 - Gastos diversos comerciales
H49 - " " administrativos y generales
H50 - Amortizaciones y cuotas varias de gastos diferidos
H62 - Gastos financieros
H65 - Pérdidas diversas
H66 - " extraordinarias
H68 - Impuestos y tasas generales
H40 - Existencias finales pasivas (producidos registrados este año, que corresponden a años venideros)
Etc.
Utilidad del ejercicio (H14 Accionistas, H84 reservas, etc.)
HABER
Componentes activos de ejercicio
D40 - Existencias iniciales activas (producidos registrados en el año anterior que corresponden a este ejercicio)
D57 - Ventas y prestaciones diversas (País, etc.) menos rectificaciones de producido
D58 - Producciones internas
D62 - Producidos financieros
D65 - Ganancias diversas
D66 - " extraordinarias
D40 - Existencias finales de materias, productos en proceso, productos terminados, etc. y otras activas
D5- - Cuotas de producidos varios diferidos
Etc.
(Pérdida?)
84 CAPITAL Y RESERVAS
89 BALANCE DE CIERRE
ACTIVO
Cajas
Bancos. Ctas. Corrientes activas
26 Títulos varios disponibles
04 Clientes. Otros deudores
06 Documentos a cobrar comerciales
14 Accionistas, Cta. Suscripciones y otras activas
15 Personal. Ctas. Deudores a corto plazo
17 Deudores varios a corto plazo
Existencias de materias primas y materiales de producción y almacén general
Existencias de producción en elaboración y terminados
Existencias varias de ejercicio
20 Depósitos de efectivo en garantía
Deudores varios a largo plazo
Participaciones
32 Inmuebles y derechos inmobiliarios fructíferos
Inmuebles de producción
Instalaciones y muebles de producción
Menos: fondos de amortización
Nuevas construcciones en curso
Maquinaria y materiales para nuevas construcciones
Gastos varios diferidos (menos amortizaciones)
30 Cuentas transitorias de ejercicio
Total activo
PASIVO
02 Bancos. Ctas. Corrientes pasivas
23 Documentos a pagar financieros
09 Proveedores Ctas. acreedores
11 Documentos a pagar comerciales
15 Personal Ctas. a liquidar a corto plazo
17 Acreedores varios a corto plazo
14 Clientes Ctas. Acreedores
37 Producidos varios diferidos
20 Cauciones en efectivo de terceros
23 Acreedores varios a largo plazo
15 Fondo de previsión para personal
30 Cuentas transitorias de ejercicio
Etc.
Total pasivo
CAPITAL Y RESULTADOS
84 Capital suscripto (integrado $)
84 Reserva legal
84 Reservas varias facultativas
84 Utilidades de ejercicio Ant. (rojo = pérdida)
82 Utilidad del período (rojo = pérdida)
Etc.
Total capital y resultado
Total pasivo y capital
II CONTABILIDAD ANALITICA (a desarrollar sólo si tiene utilidad)
90.40 EXISTENCIAS DE EJERCICIO (iniciales)
90.42 COMPRAS
90.43 RECUPERA-
90.44 SUELDOS
90.45 GASTOS ES-
90.46 GASTOS DIVERSOS
90.47
90.48 GASTOS
90.49 GASTOS DIVER-
90.50 AMORTIZACIONES
91 FONDOS VARIOS Y CUENTAS DE COMPENSACION
Los saldos, a fin de período, aparecen como adelantos para períodos futuros, o como fondos de previsión, según los casos.
a) Almacén general
b) Almacenes especiales
A las cuentas 9040 finales
94 COSTOS INDIRECTOS
a) Costos indirectos generales de taller y de hacienda
b) Costos indirectos de departamentos indirectos
c) Costos indirectos de departamentos directos
d) Costos indirectos industriales varios
e) Costos indirectos comerciales y administrativos varios
FONDO COMPENSACION COSTOS INDIRECTOS
95 PRODUCCIONES
96 MEJORAS Y NUEVAS INSTALACIONES
Los costos de producción incluyen los siguientes rubros
a)- Fase industrial
b)- Fase comercial
+ costos directos de productos semiterminados y residuos
+ costos directos de trabajo
+ costos directos diversos
± rectificaciones de costos
+ cuotas de gastos de Departamentos Directos
+ cuotas de gastos de Departamentos Indirectos
+ cuotas de costos indirectos industriales varios (en el caso)
+ Cuotas de costos indirectos comerciales y administrativos varios (en el caso)
A
B
TOTALES
Para cada producto y, o grupo de productos, y para cada subdivisión relativa, se abren cuentas separadas para la determinación de los costos
II
9040 EXISTENCIAS DE EJERCICIO (finales)
98 RESULTADOS Y MARGENES
Rubros de producidos y diferencias varias
Medida de unidad y cantidades
Producidos y diferencias activas
Costos y diferencias pasivas
Márgenes y diferencias varias (rojo pérdidas)
Por unidad
global

A. LOPES DE SA

Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de
la Universidad de Minas Gerais (Brasil)

LA VERDADERA LOCALIZACION CIENTIFICA DE LA CONTABILIDAD

La forma por la cual se encaminó en el tiempo el pensamiento contable, desde sus más remotas manifestaciones, no es, ciertamente, conocida por gran parte de los estudiosos de la Contabilidad.

Nuestra afirmación se basa en la razón de que pocos fueron los que se dedicaron a las investigaciones de naturaleza histórica y mismo algunos que en ella se empeñaron no hicieron otra cosa que narrar los hechos permaneciendo ajenos a su intrínseca manifestación.

El desconocimiento de la naturaleza contable ha contribuído, casi totalmente, para que no se haya definido aún un verdadero campo de objetivación de nuestros estudios doctrinarios.

Muchos son los profesores e investigadores que se encaminan por senderos de exteriorización diversa aunque en esencia concluyen siempre diciendo la misma cosa. Esta falta de unidad de nuestra metodología, esta variedad de objetos que se desea atribuir a la Contabilidad, estas clasificaciones intrincadas que algunos presentan, no son sino el fruto de la falta de madurez que aún experimenta como ciencia nuestra disciplina. Y nada tan necesario para nosotros, especialmente en nuestros días, que caracterizar bien nuestro campo de investigación, y especialmente, el verdadero derrotero de nuestros estudios.

Si reconocemos a la Contabilidad como ciencia, si deseamos darle la elevación que merece, si deseamos ponerla al nivel de tantas otras que se enseñan en un plano superior, es preciso, antes de nada, tomar más en serio el problema universal de su caracterización doctrinaria.

No es posible concretarse apenas a la parte técnica o práctica, deseando solamente el utilitarismo inmediato, sin pensar en la estructuración del conocimiento en una forma que le permita la elasticidad propia y la independencia de acción en los dominios del pensamiento científico.

J. A. Thompson, al terminar su trabajo "Introducción a la Ciencia", afirmó: "No habrá sido en vano que se escribió este libro si él puede contribuir para denunciar el sofisma, que tanta gente eludió, de que sería posible excluir de la ciencia sus desarrollos teóricos, sin que ella dejase de dar sus frutos. Solamente el ignorante puede suponer que pueda prescindirse de estas "florescencias".

Cuando el ilustre filósofo se adentraba por esta objetivación de su obra, no hacía otra cosa sino desarrollar, a través de una multiplicidad de pensamientos, la demostración de que es imposible el progreso de un conocimiento cualquiera sin que lo sea por las formas teóricas.

En la Contabilidad, nuestro principal error ha residido en abandonarnos excesivamente a la aplicación, a las formas de registración, sin imaginar que el amontonamiento de procedimientos sin coordinación y sin forma, no significa otra cosa que formas particulares de acción, sin unidad, sin posibilidades de progreso.

No creemos se pueda hacer mucho más que los escriturarios de la Edad Media si procuramos esmerarnos en las modalidades de la escrituración, dando a la Contabilidad límites apenas técnicos, y a veces ni aún técnicos, de un simple arte gráfico.

La norma de conducta poco ajustada de gran parte de nuestros expositores, es lo que ha permitido a muchos juzgar la Contabilidad como simple "medio" de relevamiento de hechos.

Nos referimos especialmente a las corrientes que han surgido y que tienden a darle a la Contabilidad apenas la finalidad de registro de hechos, cuando, desde su nacimiento, la registración no fué sino un medio de recordación del hecho para permitir una interpretación.

Volvemos a repetir que el desconocimiento histórico ha sido, sin duda, una de las más grandes faltas en que han incurrido los menos cautelosos en las investigaciones de naturaleza contable .

La preocupación inicial indudablemente fué la de atribuir apenas a la Contabilidad un cuño de ciencia. Pero, reconocerle solamente eso, no es bastante.

Nada adelantamos insistiendo en la declaración de que poseemos un conocimiento de naturaleza científica sin que nos dediquemos a probar la verdad de esta concepción y, especialmente, la estructuración robusta de un basamento superior que venga a demostrar efectivamente las cualidades de la naturaleza de nuestro campo de investigación.

Cuando en 1840 Francesco Villa, considerado el "padre de la Contabilidad italiana", irradiaba la elaboración de un método vigoroso para la Contabilidad, fundamentando sus pesquisas en la objetivación de un campo propio de investigaciones, reforzaba aquella tendencia que germinara en Giovanni Antonio Moschetti en 1610 y que surgió como una revolución

(1803).

al comenzar el siglo XIX, ya adelantada en la obra de Nicoló d'Anastasio

Debemos a nuestros colegas del siglo XIX la verdadera iniciación de una sistematización científica de nuestra disciplina, por más que esta época estuviera impregnada de confusiones de naturaleza administrativa y especialmente jurídica, Villa expresa, muy objetivamente, en el prefacio de su "Elementi di Amministrazione e Contabilitá", primera edición publicada en Pavía en 1950, que la Contabilidad no observa únicamente los cálculos relativos a las operaciones de las haciendas y a llevar los registros, sino especialmente a los principios teórico-prácticos que deben servir de guía a la administración de las empresas y entidades, de cualquier categoría.

Como observamos, el ilustre autor italiano fué muy feliz en su observación haciendo especial énfasis al afirmar que la Contabilidad no es solamente "registración" sino, por excelencia, un conjunto de estudios "teórico-prácticos" que tienden a orientar a las administraciones sirviéndoles de brújula.

Este es un reconocimiento de naturaleza *fundamental* que ya entonces daba a la Contabilidad la llave para abrir las puertas que habrían de conducirla al terreno de un cambio de naturaleza superior.

La notable convicción que orientaba los estudios de Villa, su genio en alto grado particular, dieron, sin duda alguna, un nuevo aspecto a la visión que se debería tener de una disciplina que hasta entonces era reconocida apenas como un "cementerio de asientos". Para el comerciante y para el industrial la Contabilidad se limitaba a un sistema aritmético de un orden tal que no daba otra cosa más que el resultado "al fin de un año".

De estática, la Contabilidad ahora, por la nueva orientación que se le daba, pasaba a dinámica y especialmente dejando atrás conceptos milenarios surgía la aurora de una nueva etapa.

Villa insistía en probar que la teneduría de libros y la aritmética eran "instrumentos" de la Contabilidad, pero no la Contabilidad misma.

Esto significaba reconocer una esencia en nuestros estudios, localizando el fenómeno que nos sirve de base de investigación.

Con ejemplos de naturaleza práctica, haciendo valer su brillante raciocinio, Villa comparaba los estudios de la Contabilidad con los de otras disciplinas.

Compara, notablemente al escriturario o tenedor de libros con el albañil que ejecuta con los materiales que tiene en mano un edificio; compara el Contador con el Ingeniero que seleccionó los materiales apropiados para las obras, calculó la resistencia de los materiales, determinó la forma y líneas del edificio, etc.

Uno es un simple ejecutor, el otro es el que determina, estudia, razona.

Estas son las verdaderas situaciones en que hoy se encuentran guardalibros y Contadores.

La escrituración es una simple técnica; la Contabilidad es ciencia.

El gran cientista nuestro, Francesco Villa, reclama aún para la Contabilidad los estudios de administración, gestión y organización de empresas, afirmando que el título de su obra "Amministrazione" era apenas para distinguirla de los otros trabajos de Contabilidad que hasta entonces se limitaban a simples escrituraciones contables.

Es increíble pensar cómo el pensamiento contable alcanzaba en aquella época tan alta expresión; la verdad es que inspirando a Fabio Besta y éste a Masi Villa dió el paso definitivo para la meta científica de nuestra disciplina.

No queda duda de especie alguna, de que la delimitación de los campos de investigación hechas por el insigne estudioso estaba notablemente inspirada pues pugnaba por elevar la Contabilidad a una categoría verdaderamente destacada.

A poco de comenzar el siglo, el ilustre profesor Vicenzo Masi, establecía, ratificando los estudios de Fabio Besta, un enfoque conceptual-diferente de nuestros objetivos.

Declaraba a la Contabilidad como ciencia del patrimonio y le atribuía como fin la investigación de los hechos en función del fin al cual se deseaba llegar; más tarde observaba los fenómenos patrimoniales bajo el prisma del fin haciendal.

No queda duda que esta forma de observar, aunque no haya temido en Italia la repercusión que merecía, fué la que entre nosotros, en el Brasil, aceptamos como verdadera, siendo divulgada por Francisco D'Auria y por Federico Herrmann Jr. las dos más elevadas expresiones de nuestro conocimiento doctrinal.

Tal forma de observación científica por ser de las más racionales hasta entonces observada por nosotros, constituye hoy elemento de estudio por parte de los más insignes maestros de América, por más que en Europa otras tendencias estén orientando a los estudiosos.

Los estudios de administración, entre tanto, tomaban tal vuelo en la época que Cerboni llegó a confundir tales estudios con los de la Contabilidad llegando a afirmar en su "Ragioneria scientifica" que la Contabilidad era la ciencia de la administración haciendal".

A continuación definía al patrimonio como conjunto de derechos y obligaciones, excluyendo por lo tanto las posibilidades de una ponderación doctrinaria de éste, pero elevando el punto de mira en la observación en forma de encarar un aspecto de análisis totalmente jurídico.

Y fué de esta forma jurídica, considerando apenas los derechos y obligaciones, que estructuró su teoría de las cuentas.

Tan grande fué la divulgación de sus estudios que aún hoy que estamos habituados a observar la confusión que muchos profesionales establecen a este respecto.

Sin duda alguna que, la forma personalista de presentar las cuentas, como comparación de orden personal, es de las más claras y como método didáctico es la más perfecta.

Entre tanto, científicamente se estableció, en los estudios de Cerboni, una serie de confusiones, habiéndose el ilustre cientista perdido en los dominios de otras ciencias y confundido la nuestra.

Esta tendencia natural de confundir la Contabilidad con otras disciplinas es también la que en nuestros días se experimenta, provocada por los falsos economistas, o aún por aquellos que teniendo pocas nociones de Economía intentan diluir los estudios contables dentro de esta otra disciplina.

Es bien verdad que tanto una como otra ciencia persiguen objetos comunes: el patrimonio.

Lo que varía es la forma de observación del mismo, pues en tanto una lo observa de forma general, social (Economía), la otra lo observa desde el punto de vista particular, de la empresa aisladamente (Contabilidad).

Innegablemente los fenómenos patrimoniales forman el objeto de observación, de muchas ciencias; lo que varía siempre es la forma de observación, el método empleado, el fin que se tiene por principio.

Este fenómeno es bastante común en el campo de las ciencias.

Idéntico fenómeno observamos entre la física y la química que disputan el mismo objeto — la materia, observándola sobre formas particulares diferentes.

No han sido pocos los teóricos que intentaron englobar los estudios de una ciencia dentro de otra.

Esta entre tanto es una de las tendencias más perjudiciales a la evolución y especialmente opuesta a los principios filosóficos actuales que son los de división de las ramas para mayor expansión de las mismas.

Es verdad que muchos admiten que la ciencia es sólo una y que los diversos conocimientos no son sino ramas de un tronco mater, derivadas de los principios universales.

Existen también los que admiten que solamente existe una magna Ley universal y que las otras apenas si son observaciones diferentes de un mismo hecho.

Prácticamente, entre tanto, no es esto lo que estamos observando y aun mismo por un principio lógico estamos obligados a admitir la especialización para que exista progreso en medio de la complejidad de los acontecimientos. Especialmente entre las ciencias sociales que son por su naturaleza dinámicas, mutables en su curso.

Los conceptos de riqueza tanto para la Economía, como para la Contabilidad, como para el Derecho, son variables de acuerdo con los regímenes de conveniencia social y lo que es una hacienda en un régimen democrático no pasa de ser parte de una única hacienda en un régimen socialista, donde desaparece el concepto de riqueza como el que observamos y donde apenas si prevalece el principio común.

Y éste fué el raciocinio que la escuela alemana del "Betrieb" tentó de dar a los estudios haciendales, considerando la hacienda como medio apenas donde existe un solo fin: el social.

Entre tanto en el régimen que vivimos, el democrático, sabemos que esto no es lo que pasa, pues prevalece el individualismo y la empresa persigue, únicamente su resultado y no el bienestar social. Si ella cumple el principio de protección social en algún sector es porque la Ley así se lo impone.

Luego, el raciocinio en las ciencias sociales es mucho más difícil que el de la ciencia física, tenida en cuenta la variabilidad de las formas que puede presentar.

Sabemos de sobra, que la empresa sufre, en la mayoría de los casos, pasivamente, la presión de la masa social y sus fenómenos son consecuencia de la vida del conjunto exterior en gran parte; así por ejemplo si consideramos el caso del costo de un producto, sabemos muy bien que no es el mismo el que determinará el valor de la venta, pues, el precio de venta está dictado, casi generalmente por el mercado, a menos que el mercado esté anulado por los efectos del monopolio.

Tales consideraciones nos llevan a pensar cuán difícil es localizar, verdaderamente el objeto de nuestros estudios, sabiendo que las formas de observación del mismo son mutables y sufren la influencia de una dinámica que no podemos prever donde terminará.

La vida social del hombre se asemeja a la marcha del Sol, pues también éste camina por el espacio en una dirección que no sabemos donde termina, ni adonde se propone llegár.

Sentimos, entre tanto, por esa intuición natural que tenemos en percibir la verdad, que la Contabilidad tiene su objeto limitado a la hacienda, por principio, y que dentro de éste acompaña la directriz de la riqueza administrada.

Lo que queremos saber, a través de nuestros diversos estudios, es, especialmente comprender si las inversiones hecha por la transformación del capital se encuentran en concordancia o no con el fin que la empresa o la entidad se propone alcanzar.

Esta es una forma de raciocinar casi primaria y es su simplicidad la que da vigor a la afirmación hecha por el genial profesor Masi de que la Contabilidad es la ciencia del patrimonio haciendal.

Esto todavía es un principio; es apenas el punto de partida de toda una escala que está llena de dificultades y de particularidades.

Mucho se discute, entre tanto, sobre el objeto de la ciencia de la Contabilidad. Todavía se observa que el desarrollo de esa ciencia ha seguido más o menos un mismo ritmo y una forma común. Se nota que la principal cuestión es la de unificar los puntos de vista. Pero naturalmente nos encontramos frente a la vanidad personal de aquellos que elaboraron sus teorías y que no ceden terreno juzgando que darían prueba de debilidad.

Es ésta, sin embargo una de las formas más anticientíficas de conducirse, pues la inflexibilidad es enemiga del espíritu científico; no es posible dar un cuño absoluto ni aún mismo a las leyes que son consideradas hoy como verdades porque mañana correremos el riesgo de observar que ella no era sino un conjunto de procedimientos hasta de origen diverso y que la forma anterior de observarlos era apenas exterior.

Por eso creemos, por principio, que la determinación de un objeto es tarea fundamental porque debe orientar la metodología de la ciencia y por tanto, su propia estructura.

Las ciencias que pertenecen como la nuestra a la rama "social" no pueden razonar dada su propia naturaleza en base de premisas; nosotros no procuramos dos otras verdades para deducir una tercera, razonando así deductivamente. Nuestra forma de observar es, por excelencia, inductiva o sea, procurando afinar la observación en todos sus sentidos, para descubrir, partiendo de la generalidad de los hechos, experimentando, observando siempre.

Esa forma de raciocinio sugerida por Roger Bacon (1214-1292) y desarrollada por Galileo (1597-1642) fué lo que dió a la ciencia moderna la posibilidad de expansión que había sido limitada por Aristoteles.

Así, razonamos en Contabilidad, partiendo de la búsqueda de los hechos del relevamiento de las hipótesis para las conclusiones y finalmente las aplicaciones.

No podemos en forma alguna, a menos que querramos incurrir en los más grandes errores, afirmar que la Contabilidad es una rama de la Economía porque observa hechos que se asemejan a la Economía aunque limitados al campo menor de la empresa.

Esta sería una forma de deducción que no encuentra fundamento dentro del raciocinio inductivo y que mucho menos respeta la lógica de los hechos y la tendencia de las propias ciencias.

El raciocinio deductivo, puede, inequívocamente, servir de medio auxiliar al inductivo, en el caso de predominio de éste, como explica W. Stanley Jevons (Lógica), aunque en tercer grado.

Negar un objeto particular a la Contabilidad sería despojarla de su indumentaria científica para desnudarla totalmente transformándola en una siemple "práctica" o aún un "procedimiento".

La verdadera localización científica de la Contabilidad depende ante todo de una noción perfecta de su objeto, sin la cual no podemos creer sea posible ninguna tentativa, por lo menos con éxito. Con esto no deseamos afirmar que estemos indecisos en la forma de localizarla.

Para nosotros la Contabilidad es la ciencia que tiene por objeto el patrimonio de las empresas y de las entidades y que observa los acontecimientos operados en el mismo, en función de la finalidad que se proponen cumplir esas empresas y entidades.

Sabemos, entre tanto, que el concepto de nuestra disciplina emitido por el profesor Masi fué la esperanza de un gran futuro y que constituyó la base para que admitiésemos ese raciocinio como nuestro punto de partida en las muchas investigaciones que han de realizarse.

Estamos satisfechos en comprobar cómo ahora se están estrechando los lazos de entendimiento entre los Contadores de todo el mundo y especialmente de las Américas y que esperan —especialmente en nuestro Continente a través de la Asociación para el Progreso Científico de la Contabilidad encabezada por estudiosos de elevada jerarquía como los profesores Alberto Arévalo y Juan Rodríguez López—, alcanzar un clima aún no conseguido para que la Asociación se enaltezca alcanzando la finalidad que su nombre indica: Progreso Científico de la Contabilidad.

A. LOPEZ DE SA

Belo Horizonte,
Minas Gerais.

Prof. ALFREDO FERNANDEZ, JOSE FELIX BONSIGNORE
y JULIO FITIPALDO
Del Instituto de Estadística de la Facultad

LOS CENSOS AGROPECUARIOS NACIONALES DE 1946 y 1951

I. *ANALISIS DE LOS CENSOS PECUARIOS*

A. *Importancia de los Censos Agropecuarios.*

1. El procedimiento censal es, sin lugar a dudas, el relevamiento estadístico más amplio que puede realizarse y también el más antiguo de todos.

Son conocidos los censos levantados por los hebreos y posteriormente por los romanos, los que tenían exclusivamente fines militares.

Desde tan antiguo, se reconocía que a las autoridades les era imposible tener una idea concreta de la materia objeto de la administración.

En los países bien organizados administrativamente, los censos, en su más amplio sentido, constituyen elementos fundamentales de guía en la dirección de la política de gobierno.

A partir del siglo XIX prácticamente todos los países del mundo han realizado censos. En nuestro siglo, el relevamiento censal ya no sólo constituye una necesidad interna de administración sino una obligación de carácter internacional, contraída por los países en su carácter de miembros de organizaciones mundiales.

2. Los censos pueden tener un carácter general o un carácter particular. A veces al realizar censos de población se procura recoger información sobre todos los aspectos sociales y económicos del país. Esto es poco usado, pues existen razones de orden técnico que aconsejan no complicar con amplitud desmedida los estudios censales.

Por este motivo, los países realizan censos de aspectos determinados de su economía o abarcando aspectos sociales. Así tenemos censos de población, de vivienda, de instrucción, etc., en los aspectos sociales y censos de industrias, de actividades agropecuarias, comerciales, de ocupación, etc., en el campo económico. La característica fundamental de la economía de un país, indica cual será el aspecto económico cuyo estudio es más conveniente.

3. En nuestro país se nota falta de información estadística sobre di-

versos tópicos de nuestra economía y población. Las causas de esta situación no podemos entrar a analizarlas con profundidad en este trabajo, pero las mismas derivan en buena parte, de no haber levantado censos con la regularidad que la técnica estadística aconseja.

Así, no existen censos de población desde el año 1908 y otros tipos de censos se han levantado en forma esporádica y parcial, como sucede con los censos industriales.

Posiblemente la mejor situación es la que se da con los censos agropecuarios, en los que han puesto mayor atención las autoridades.

La historia de nuestros censos agropecuarios se inicia en el año 1900, cuando se hizo un recuento de ganado bajo la dirección de la Sección Estadística del Departamento de Ganadería y Agricultura. En 1908, con el Censo General de Población, se levantó un censo agropecuario con un análisis más completo que el anterior.

La ley Nº 4294 del 7 de enero de 1913 estableció que se levantarían censos agropecuarios cada cinco años. Este mandato legal no se ha cumplido estrictamente en cuanto a la regularidad establecida, pero se han levantado desde entonces siete censos de los cuales uno fué exclusivamente ganadero.

Los dos últimos censos, hechos en los años 1946 y 1951, están realizados de acuerdo a la disposición legal mencionada, pues distan cinco años uno del otro.

4. La importancia del conocimiento agropecuario del país radica en que nuestra riqueza nacional, se base principalmente en la ganadería y en la producción del agro.

Prácticamente nuestra economía se mueve al impulso de lo que sucede en la comercialización de los productos agropecuarios.

La producción industrial es todavía muy pequeña y sólo alcanza, a veces en forma insuficiente, para el consumo interno, salvo contadas excepciones.

Se puede constatar a través de las cifras estadísticas que se poseen, que nuestra economía está ligada al comercio exterior y que las fluctuaciones de éste producen ineludiblemente, repercusiones sobre el resto de las actividades. Avanzando en este razonamiento, hay que establecer que dentro de un comercio exterior regulado por el Estado, las exportaciones juegan un rol principal, pues son las operaciones que darán las divisas correspondientes para poder importar.

Y si analizamos las exportaciones de nuestro país, en 1951, podemos apreciar que tanto en su volumen físico como en su importancia monetaria, los renglones de exportación de productos agropecuarios, son el 81,47 % en valor y el 92,27 % en volumen físico del total exportado, según recopilaciones estadísticas efectuadas en este Instituto.

Otro cálculo estadístico llega a establecer que el valor de la producción agrícola basada en los catorce productos más importantes, que constituyen aproximadamente el 80 % del valor total de producción, ha adquirido los siguientes valores en el período 1946-1951:

VALOR DE LA PRODUCCION AGRICOLA DE LOS 14 PRODUCTOS MAS IMPORTANTES (1)

Años	MONTO *(Miles de $)*	NUMEROS INDICES *Base 1946*	*Base 1929 (2)*
1946	102:114	100.00	370.7
1947	119:045	116.6	432.2
1948	191:255	187.3	694.3
1949	214.165	209.7	777.5
1950	167.638	164.2	608.6
1951	246:333	241.2	894.3

(1) Cifras tomadas de un trabajo en preparación en este Instituto.
(2) En el año 1929 el valor de esta producción ascendió a $ 27:545.913.

Las series mencionadas se han recopilado desde el año 1929.

En cuanto al valor de la producción ganadera, sólo la parte basada en el movimiento de la Tablada, alcanzó estos valores en igual período:

VALOR DE LA PRODUCCION PECUARIA ENTRADA A TABLADA (1)

Años	MONTO *(Miles de $)*	NUMEROS INDICES *Base 1946*	*Base 1929 (2)*
1946	64.188	100.00	168.0
1947	61.423	95.7	168.8
1948	61.651	96.0	161.4
1949	101.383	157.9	265.4
1950	93.979	146.4	246.0
1951	79.649	124.1	208.5

(1) Cifras tomadas de un trabajo en preparación en este Instituto.
(2) En el año 1929 el valor de esta producción ascendió a $ 38:195.000.

No se poseen cifras completas y homogéneas del ingreso producido por la industria manufacturera para poder efectuar comparaciones, pero a través de los datos mencionados que constituye una parte reducida del valor de la producción primaria, a la que se debería agregar el valor producido por las industrias derivadas, puede deducirse que el estudio de la riqueza agropecuaria constituye el análisis principal a realizar en nuestra economía.

Para su conocimiento son indispensables datos estadísticos abundantes, los que pueden obtenerse ya sea de las series recopiladas regularmente, o de los censos.

5. El censo agropecuario como queda dicho, es una parte del sistema de estadísticas agropecuarias. Como elemento de información estadística, el censo es tan importante en un país sin estadísticas permanentes, como en aquéllos que las posean. En el primer caso, el censo será el punto de partida de un sistema de información estadística, y en el segundo caso servirá para realizar comparaciones con los cálculos ya conocidos, para verificarlos o rectificarlos.

Pero aún en estas circunstancias, el censo servirá para obtener información más precisa sobre algunos puntos que las estadística corrientes no poseen. En este caso están los etudios sobre producción en áreas más pequeñas y mayor conocimiento de ciertos renglones de producción al subdividirlos en grupos. Muestra las relaciones entre la ganadería y la agricultura, además de cierta información adicional que no es necesaria en las estadísticas permanentes.

A través de un censo agropecuario se podrán conocer detalles importantes sobre puntos de real interés para la economía del país. Así, por ejemplo, el conocimiento sobre la forma de división de la tierra en cuanto al tamaño de los establecimientos; la cantidad de familias dedicadas a tareas agrícolas; la mano de obra ocupada, ya en tareas permanentes o en períodos de cosecha, y su distribución geográfica teniendo en cuenta el volumen de producción de cada departamento o zona; la diversificación de la producción y la cantidad producida (trigo, lino, arroz, lana, etc.); los rendimientos de las distintas zonas, o el rendimiento por animal; las condiciones de vida de la población rural; la variación de los stocks ganaderos; la contribución a la economía del del país de la ganadería y la agricultura; la tenencia de la tierra según los casos; la productividad de las distintas zonas ganaderas y agrícolas y su comparación con los índices de otros países.

6. No es posible establecer qué cantidad de preguntas debe contener el cuestionario del censo agropecuario pues su contenido varía de acuerdo al grado de perfeccionamiento del sistema estadístico interno. Por estos motivos serán de distinto alcance los censos estudiados, según existan o no en los países estadíticas continuas de las actividades agropecuarias, pues en los segundos existe la necesidad de conocer más datos esenciales, dado que la información no se posee regularmente. Se cita el caso del censo agropecuario de Estados Unidos de 1950 en el que se incluyeron 334 preguntas, a pesar del perfeccionamiento alcanzado en esta materia.

Sobre el contenido de los censos agropecuarios, es de interés destacar los puntos de vista adoptados por la III Sesión de la Comisión del Censo de las Américas de 1950, basadas en las recomendaciones de la FAO para el

Censo Agropecuario Mundial. Se recomendó que los gobiernos de los países americanos tabularan sus datos, para que de ellos surgieran estos aspectos:

1) Totales de:
   a) superficie.
   b) Régimen de explotación.
   c) Aprovechamiento de la tierra.
2) De los cultivos anuales o de rotación:
   a) Número de explotaciones informantes de cada cultivo.
   b) Superficie.
   c) Producción.
3) De los pastos y plantas forrajeras:
   a) Número de explotaciones informantes de cada tipo.
   b) Superficie.
4) De los árboles, matas y arbustos:
   a) Número de explotaciones informantes de cada variedad.
   b) Superficie o número de árboles en producción.
   c) Producción.
5) De los ganados y aves:
   a) Número de explotaciones informantes de cada especie.
   b) Número de animales por edad y sexo.

Además, esta Comisión señaló muy especialmente la necesidad de que se tabularan datos de modo que se conocieran las características de las explotaciones pequeñas, medianas y grandes. Así se recomendó hacer cuadros de:

1) Número y superficie de las explotaciones según su extensión.
2) Número de explotaciones clasificadas por la cantidad específica de ganado vacuno.
3) Régimen de tenencia por tamaño de las unidades de explotación.
4) Superficie total de las explotaciones, según la extensión y régimen de explotación.
5) Aprovechamiento de la tierra según la extensión de las explotaciones.
6) Uso de la fuerza motriz según la extensión de las explotaciones.
7) Número de explotaciones clasificadas según la superficie de labranza y extensión de las explotaciones.
8) Número de unidades de explotación y superficie específica de un cultivo principal, según la extensión de las explotaciones.

Corresponde señalar que si existe la coordinación adecuada entre el censo agropecuario y los censos de población y vivienda de un país, el conocimiento descriptivo y las conclusiones que se puedan obtener, serán entonces mucho más perfectas y amplias, pues se pueden vincular los resultados generales de cada uno de ellos.

7. La información que suministra el censo agropecuario, tiene en los gobiernos a su principal consumidor. Por motivos económicos y sociales de carácter interno y aún internacional, las autoridades de un país necesitan poseer informes sobre la forma en que se desarrollan las actividades agropecuarias.

En el aspecto económico podemos presentar a título de ejemplo, algunos de los problemas a que se ven enfrentados los gobiernos, y la necesidad de buenos datos para su solución.

a) Los gobiernos de la mayoría de los países actualmente intervienen activa y directamente en la producción agrícola y ganadera a través de diversas medidas de carácter económico. Así, en nuestro país, se fijan precios mínimos a ciertos artículos agropecuarios.

Es indispensable que tales medidas se fundamenten en el conocimiento estadístico de los hechos. Además se debe tener información precisa sobre las consecuencias que la fijación de precios ha tenido sobre la producción del artículo y aún sobre la producción de sucedáneos. Es frecuente oír críticas a las autoridades por la fijación de precios porque se entiende que se va por un camino equivocado, y sin embargo, tanto los gobiernos como los críticos, basan sus juicios sobre empirismos y sobre conocimientos indirectos.

También incluímos aquí el caso del Estado Comerciante, es decir, el Estado que adquiere la cosecha de un producto para venderla posteriormente en el mercado interno o en el extranjero.

b) Es frecuente que se desarrollen planes de colonización y se destinen tierras a cultivos distintos a los que se hacían antes, o a métodos intensivos de producción. El conocimiento del área en que ha de desarrollarse el plan será de mucha importancia, sobre todo como antecedente de lo que podrá ocurrir en el futuro — vistas las condiciones de la zona — evitando posibles pérdidas en la inversión.

c) El problema de la coordinación de los transportes con la producción, es probablemente el más delicado de resolver en un país. Vinculado estrechamente a éste, tenemos el del almacenaje o el de la elaboración previa del producto antes de su venta. Hay ejemplos históricos de que algunas regiones determinadas han sufrido escasez de alimentos y aun hambre, simplemente por una razón de distribución y no por falta de producción. Tal el caso de Bengala Occidental, ocurrido hace pocos años y que tuvo su causa principal en la falta de información.

Estos casos extremos en realidad no son muy frecuentes, pero en cambio lo es la pérdida de producciones por la deficiente organización de los transportes. El cálculo previo de la producción y su distribución por zonas, así como las diversas clases de producción, servirá para evitar los inconvenientes señalados.

Es probable que un buen sistema de transportes provoque el aumento

de la producción o el rendimiento de determinadas áreas, pues los agricultores, y aun los ganaderos, se verán inclinados a aplicar procedimientos intensivos de producción, vista la fácil colocación que podrán hacer de sus productos.

d) El mejoramiento de las condiciones de la población agraria, también requiere información sobre su distribución, ingresos, régimen de explotación, instrucción y grado de mecanización. De ellos podían surgir elementos importantes para intentar las reformas agrarias que tanto se preconizan.

e) La explotación agropecuaria es fuente importante de recursos para el Estado y como tal requiere analizarse con cuidado cuando se quiere introducir algún gravamen directo sobre la explotación. El cálculo del rendimiento de los recursos, así como las consecuencias que pueden traer aparejados, sobre todo este último aspecto, son de extremo cuidado para las autoridades. Son muy frecuentes, y en nuestro país hay ejemplos, de circunstancias en que se ha tenido que ir a la modificación de leyes impositivas que gravaban las explotaciones agropecuarias, por sus consecuencias económicas, como sucedió con el impuesto a las Ganancias Elevadas.

Señalamos aquí el caso particular del establecimiento de tipos cambiarios especiales para ciertos renglones de producción agropecuaria (lino, lana, carne, etc.) con que el Estado quiere facilitar el comercio internacional de esos productos.

Estos problemas se resuelven en base a la información estadística, y nosotros vemos cómo en las discusiones parlamentarias y en los comentarios, se mencionan cifras sobre las probables repercusiones económicas que las modificaciones pueden provocar.

Interesan los datos del censo agropecuario también a los propios agricultores y productores, pues ellos tienen interés en conocer el volumen de la oferta de los productos a que destinan su establecimiento, así como los promedios de rendimiento que se obtienen en otras zonas o en otros establecimientos similares, a efectos de poder hacer las comparaciones que estimen conveniente. En esa forma podrán analizar los efectos que puede atraer aparejada la mecanización de su producción, el reparto de áreas destinadas a cada tipo de cultivo, la forma de explotación económica más conveniente, etc.

Además, los riesgos en este tipo de explotación adquieren una importancia tal que superan cualquier otra clase de riesgos comerciales. Por eso son frecuentes las organizaciones rurales que analizan las estadísticas oficiales, y aún compilan las suyas para facilitar a sus asociados la mejor información y dar consejos sobre la estabilidad de las situaciones, métodos de producción, etc.

Un tercer grupo de personas interesadas en los datos del censo agropecuario, lo constituye el de los hombres de negocios. Sobre todo el de

aquéllos que pertenecen a empresas comerciales e industriales vinculadas a las actividades agropecuarias, como proveedores o compradores.

El monto de la probable demanda de maquinarias y herramientas, abonos, semillas, etc., interesará a los importadores y comerciantes de esos renglones, así como la situación progresista, a efectos de otorgar créditos a los productores. Por otro lado, los industriales de productos agropecuarios, estarán interesados en calcular qué oferta habrá de productos en la zona, para planear las compras que deban hacer en otras zonas, a fin de abastecerse de acuerdo a sus índices de producción.

8. Corresponde señalar también la vinculación existente entre los censos agropecuarios y las estadísticas agropecuarias continuas. Es común que dichos procesos estadísticos sean realizados por personal de oficinas distintas. El carácter del censo realizado a intervalos de tiempo, más o menos largos, supone en general la creación de una organización técnico-administrativa especial, de carácter transitorio.

En muchos países esa organización es creada para el censo, pero en otros, simplemente se amplían los servicios existentes.

En el primer caso señalado, pueden presentarse serias dificultades, pues las personas ocupadas en ambas tareas son distintas y puede que no haya la necesaria coordinación de datos y conceptos estudiados. Por estas razones es más conveniente que la oficina que se encarga de confeccionar y efectuar los censos, se forme con el personal de las oficinas estadísticas permanentes.

Generalmente del trabajo de los censos surgen conclusiones sobre la forma de organizar las estadísticas continuas, con la finalidad de obtener datos especiales que sirvan para un futuro control de los resultados censales, y también porque es importante que el censo se programe en consideración a los datos que se van recopilando permanentemente.

En nuestro país se han llevado a cabo los censos agropecuarios por intermedio del Ministerio de Ganadería y Agricultura, en la Sección Economía y Estadística Agraria de la Dirección de Agronomía, y al mismo tiempo esta Oficina lleva el relevamiento estadístico permanente de las actividades agropecuarias. Ha existido, pues, la necesaria coordinación de los órganos que han formulado estas estadísticas.

Podrían preguntarse los motivos por los cuales se hacen censos, teniendo informaciones permanentes de estas actividades. La necesidad del levantamiento de censos radica en que éste efectúa una investigación completa, y por tanto, existen aspectos que no figuran analizados en una estadística permanente por motivos de economía, como es el costo elevado que demanda obtener datos permanentes sobre ciertos aspectos (población, maquinarias, trabajos, etc); y en segundo lugar, la poca variación que tienen esos datos en un período corto de tiempo.

Existen, por tanto, conceptos exclusivos de los censos, conceptos que

son comunes a los censos y a las estadísticas continuas, y conceptos exclusivos del programa de estas últimas.

Si se compara la lista de tópicos a estudiar por el Programa del Censo de las Américas de 1950, con los conceptos que teóricamente proporcionan las estadísticas permanentes, podemos establecer esta clasificación:

a) Conceptos comunes a los dos programas:
   1) Unidad de explotación.
   2) Producción de los cultivos.
   3) Existencias de ganado y aves.
b) Conceptos exclusivos del censo:
   1) Régimen de explotación.
   2) Aprovechamiento de la tierra.
   3) Fuerza motriz.
   4) Producción de origen animal.
c) Conceptos exclusivos de estadísticas continuas:

   Los que no están contemplados en los apartados anteriores (problación agraria, tenencia de la tierra, etc.).

Establecido el contenido de cada uno de los programas, corresponde coordinar la parte conceptual teniendo en cuenta que para el aprovechamiento integral de estos programas es necesario: a) que exista uniformidad en las definiciones de los conceptos que son comunes: b) que se puedan conciliar las definiciones de los conceptos exclusivos de cada programa y c) que exista correspondencia entre las fechas de las respectivas informaciones. Así es de suma importancia definir la unidad estadística o censal. A veces se toman como unidades parcelas de tierra que, aun separadas unas de otras, están sometidas a un régimen de explotación similar, desde el punto de vista técnico-económico; y viceversa, forman unidades distintas, parcelas de tierra que, estando dentro de grandes predios, están sometidas a distintos regímenes de explotación (medianería, etc.).

Sin embargo, la primera definición es apropiada para la investigación censal, en que se hace el empadronamiento completo y es posible el estudio más sutil de cada parcela. Pero en el caso de estadísticas continuas, puede no resultar apropiado. En estos casos se justifica el tomar criterios diferentes, con la aclaración correspondiente.

El citerio de producción de los cultivos está vinculado estrechamente al de las áreas de producción y a los rendimientos.

En general se utilizan hoy dos conceptos: área cosechada y área sembrada. Conviene adoptar uno de ellos para poder controlar y corregir las estadísticas continuas por los resultados censales.

Hay también que tener en cuenta la producción de cultivos transitorios, es decir, de los cultivos sucesivos hechos en las mismas parcelas y también los interplantados con cultivos principales.

Debe adoptarse el criterio de que exista la correcta combinación en las definiciones de conceptos que son comunes, pues al conseguirse esa condición, podrán hacerse las debidas correlaciones entre los datos continuos y los censales.

En este sentido puede citarse el concepto de aprovechamiento o utilización de la tierra, exclusivo de los censos, y el de tierras de labranza que están vinculados a áreas de producción de cultivos transitorios, que son exclusivos de las estadísticas permanentes.

Otro de los puntos importantes es el de la correspondencia calendaria. Generalmente se tienen datos sobre el área cosechada a la fecha del relevamiento y la estimación del área a cosechar hasta la terminación del año agrícola. Esta segunda parte constituye una estimación sujeta a variaciones más o menos importantes. Con el objeto de hacer el error que se comete lo más pequeño posible, es conveniente que al tomar los datos de producción de distintos años, se realice la operación mencionada en las mismas fechas, pues de lo contrario se cometerían errores de estimación influídos por las fechas en que los datos son relevados.

En idénticas condiciones se encuentra el dato sobre la existencia de ganado, en que por las distintas estaciones pueden provocarse traslaciones de un lugar a otro, mayor producción, etc. Por eso se adopta el criterio de que se deben computar todos los animales que están en los predios en determinadas fechas del año, ya estén en las fincas, tierras de pastoreo, en tránsito, etc,; además, la influencia del procreo, según las épocas, es otro aspecto a tenerse en cuenta.

Por último debe existir correspondencia de las fechas calendarias de toma de datos, para realizar las comparaciones estadísticas de varios años.

B. *Los censos agropecuarios nacionales de 1946 y 1951.*

1. Para este estudio, hemos considerado las cifras censales recopiladas y publicadas por la Dirección de Agronomía del Ministerio de Ganadería y Agricultura por intermedio de la Sección Economía y Estadística Agraria correspondientes a los censos levantados en Mayo de 1946 y Mayo de 1951. Con respecto a la información estadística analizada, señalemos que la correspondiente al censo de 1951 es más completa, lo que ha permitido realizar análisis más detallados desde el punto de vista estadístico.

2. Las características principales de este último censo fueron las siguientes: a) Se recopilaron datos de 85.258 establecimientos con características agropecuarias y con superficies mayores a una hectárea. b) La unidad

estadística censada fué el "establecimiento" con característica agropecuaria y que constituía una unidad económica. c) El cuestionario constó de los siguientes capítulos:

I. Ubicación e individualización del establecimiento.

II. Régimen económico del establecimiento. (El productor indicó en cada caso el renglón principal del establecimiento — ganadería, agricultura, fruticultura, etc. — del cual se deduce la característica para su clasificación. Al mismo tiempo debía indicar la cantidad de hectáreas que correspondía a superficies trabajadas en propiedad, arrendamiento, medianería, ocupante, etc., y el total de la superficie.)

III. Características físicas. Territorio productivo e improductivo. Por este último se entiende el que no es apto para ganadería o agricultura en ningún momento del año (arenales, pedregales, bañados, etc.).

IV. Población rural. Clasificada en varones o mujeres, mayores o menores de 13 años de edad. Incluye la población que vivió en el establecimiento en los seis días anteriores al censo de 2 de Mayo de 1951, y los que trabajaron en igual período.

V. Consumo del establecimiento.

VI. Vivienda. Discriminación del tipo de construcción, aprovisionamiento de agua e instalaciones sanitarias.

VII. Mejoras.

VIII. Ganadería. Se solicitó que el productor anotase la cantidad de animales vacunos que tenía en existencia al 1º de mayo de 1951, discriminados por categorías (toros, toritos, vacas entoradas, de invernada, bueyes, novillos, terneros, etc.) y por razas definidas o cruzas (Hereford, Shorton, Holando, etc.). También se pidieron datos del porcentaje de procreo de acuerdo a las vacas entoradas.

Datos semejantes se censaron para los lanares y se agregaron en este renglón los datos sobre animales esquilados y los kilogramos de lana obtenida de la zafra 1950. Se analizaron datos sobre lechería, solicitando información sobre los litros diarios de leche obtenidos el día del censo. En cuanto a la producción de manteca, queso, y crema, se pidieron datos de producción del año 1950.

En el mismo capítulo se analizaron los stocks caballar, asnal y mular; cabríos; información sobre avicultura, apicultura y cunicultura. Todos los stocks clasificados según los casos, debían ser tomados al 1º de mayo de 1951.

IX. Agricultura. Se divide en: Cultivos cerealeros para cosecha de grano e industriales (chacra) y forrajes.

X. Fruticultura y viticultura.

XI. Horticultura (huertas y quintas).

XII. Riego.

XIII. Maquinaria (máquinas, motores, y vehículos).

C. *Los stocks ganaderos a través de los censos de 1946 y 1951.*

Con el fin de analizar los datos relativos al capítulo de ganadería, consideramos los siguientes puntos:

1. *Vacunos.*

De las cifras del cuadro Nº 1 surge que el stock vacuno total, ha pasado de 6:820.939 cabezas en 1946, a 8:154.109 cabezas en 1951. Es decir que en el lapso de 5 años hemos tenido un aumento neto del 19,55% sobre las cifras de 1946.

a) *Su distribución.* La distribución geográfica, indica que prácticamente la población de animales vacunos se extiende uniformemente en el territorio nacional. No hay una concentración marcada de ganado en determinadas zonas. Esto también se confirma por el índice de densidad de vacunos calculado para cada departamento, el cual demuestra (excepto el Departamento de Montevideo que por las características especiales que reviste podría eliminarse a los efectos del estudio), que el resto posee índices de densidad que van de 0,45 a 1,05. En algunos departamentos parece existir una explotación mejor, que se nota precisamente a través de este índice, tal es el caso de Canelones, Colonia, San José y Soriano. En cambio Maldonado, con el índice más bajo, 0,45, Artigas y Durazno con 0,46 y 0,47% señalan los índices menores. Son éstos precisamente los departamentos donde la ganadería extensiva adquiere mayor significación.

Es interesante señalar que el promedio general de densidad de la República en 1951, alcanza a 0,56, mientras que en 1946, era de 0.47.

Conviene puntualizar que estos índices se calcularon tal como surge del cuadro respectivo, en función del área destinada a la ganadería o con posibilidades físicas de destinarse a tal fin. El censo no proporciona la cifra exacta del territorio destinado a la ganadería, pues la clasificación del tipo del establecimiento y la estimación de áreas destinadas a cada actividad, quedó librada a la declaración del productor. Se computaron a los efectos citados como destinados a la ganadería: los campos naturales, las tierras de rastrojos, los bosques naturales y las pasturas artificiales. Para el cálculo de los índices del año 1946, se supuso que las áreas destinadas a la ganadería eran aproximadamente las mismas que en 1951. Tal hipótesis está ratificada por la opinión de técnicos en la materia que fueron consultados.

b) *Incremento del stock.* En cuanto al incremento de nuestro stock vacuno en el quinquenio 1946-51, ha sido de 1:333.170 cabezas, lo que representa sobre el stock de 1946 un 19,55%.

En valores absolutos el principal aumento ha sido el de Cerro Largo con 266.906, Rivera con 154.926, Soriano con 126.031 y Treinta y Tres

con 122.866. Geográficamente los incrementos principales se ubican en los departamen6tos fronterizos del norte de nuestro país, y en menor escala en los departamentos del litoral.

Corresponde exceptuar a lo dicho el departamento de Artigas, en que el stock ha permanecido estacionario. Las causas de los incrementos en estas zonas, deberán ser analizados por separado, y posiblemente radiquen ellas en las medidas de orden económico tomadas por nuestro gobierno contra el traslado de ganado.

En cifras relativas, los departamentos citados tienen también los más altos porcentajes, correspondiendo señalar el empuje que ha tenido Canelones en el incremento del stock, a pesar de que su importancia en el total de la República es de un 2,23%.

También hemos calculado la tasa de incremento anual del stock vacuno en este período, para lo cual supusimos un crecimiento vegetativo exponencial, que es el criterio aceptado para el estudio del crecimiento de poblaciones en períodos cortos. Realizados los cálculos correspondientes, se obtuvo que la tasa del incremento anual neto, es decir ya consideradas la mortalidad y la faena en virtud de trabajarse en base a las cifras censales, es de $i \cong 3{,}63\ \%$. Por algunas consideraciones que se expondrán más adelante podemos señalar que dicha tasa de incremento constituye un índice alentador de la evolución del stock vacuno.

c) *Composición de la población vacuna.* Observando las cifras contenidas en el cuadro Nº 2, se ve que la composición de la población vacuna ha sufrido variaciones, en algunos casos importantes. En dicho cuadro se exponen las cifras absolutas y los porcentajes que corresponden a cada clase de ganado. De la comparación de las cifras relativas surge que mientras en ciertas clases no se han producido variaciones significativas, tales como los stocks de toros, toritos y novillos de 1 a 2 año, en otras se han producido cambios que pueden considerarse importantes. Tal el caso de las variaciones que ha sufrido la parte joven de la población vacuna. Nuestro stock de terneros y terneras ha sufrido una disminución bastante apreciable pasando de 23,5 % del total en 1946 a 16,9% en 1951. Además las cifras absolutas indican también un descenso en el stock. Esta disminución se refleja en un aumento en 1951, en la proporción de novillos de más de 2 años, pasando de 9,8% en 1946 a 14,7%, en 1951. Evidentemente esta variación está ligada al problema de la faena, ya sea para el consumo interno o para la elaboración de carnes para la exportación. Parecería que nuestro ganado adquiere el engorde necesario para su comercialización con cierto atraso, necesitándose más de 2 años para que el novillo adquiera el peso apropiado.

Sin querer entrar a temas técnicos de la cría y engorde del ganado, es muy factible que el problema central radique en la calidad de nuestras pasturas.

Existe por lo demás una disminución en la proporción de hembras entoradas, a pesar de que en cifras absolutas se haya producido aumento. En cambio ha aumentado el stock de vacas de invernada y vaquillonas.

Es posible que esta circunstancia adversa, constituída por la composición del stock vacuno, que podría agudizarse en un futuro, con el consiguiente desmedro para nuestra economía ganadera, se deba casi exclusivamente a la falta de disposiciones legales que regulen la producción, y sobre todo que reglamenten la faena de ganado. No se han tomado disposiciones limitando la faena de terneros y sobre todo terneras, hecho fundamental para conservar la potencialidad productiva.

2. *Lanares.*

Del cuadro Nº 3 surge que nuestro stock de lanares pasó de 19.559.325 cabezas en el año 1946 a 23:408.642 cabezas en 1951. El aumento del quinquenio ha sido de 19,68%. Es interesante señalar la similitud del aumento registrado en los stocks de vacuno y lanares.

a) *Su distribución.* La distribución geográfica de los lanares es similar a la de los vacunos. Exceptuando los Departamentos de Montevideo y Canelones los restantes departamentos contribuyen al stock total en forma similar. En este sentido los stocks mayores se encuentran en Tacuarembó, departamento éste que en el censo de 1951 desplazó al departamento de Durazno, como principal concentración de ganado lanar. Posee el 10% de los lanares, como también posee el 10% de los vacunos en los cuales ocupa el primer lugar. Lo siguen Durazno con el 9,38% y Salto con el 8,27%.

El porcentaje inferior, con las excepciones señaladas, lo tiene San José (1,20%).

Los departamentos de Montevideo y Canelones no tienen mayor significación en nuestra riqueza ganadera. En cambio como se analiza en capítulo aparte, su influencia económica se hace sentir en la producción agrícola.

Por lo demás, esta uniformidad en la distribución del ganado se explica si nos atenemos a las condiciones climáticas y geográficas del territorio nacional, el cual prácticamente se encuentra totalmente incluído dentro de un mismo clima y cruzado por ríos y arroyos en toda su extensión.

Si observamos los índices de densidad de población lanar contenidos en el mismo cuadro, vemos que la densidad general de la República ha pasado de 1,35 en 1946 a 1,62 en 1951. Estos índices han sido calculados en idénticas condiciones que los vistos para el ganado vacuno y dentro de las mismas limitaciones. En las cifras del censo de 1951, es muy significativo el índice del departamento de Flores, con 2,37 por hectárea destinada a la ganadería. Lo sigue el departamento de Soriano con índices similares

También están por sobre el promedio general, Lavalleja con 1,92, Florida con 1,69 y Río Negro con 1,68. De estas cifras surge que la concentración intensiva de ganado lanar se ubica en mayor proporción en los departamentos interiores.

Los que poseen índices más bajos son Canelones 0,48; San José 0,86; Colonia 1,02; Rivera 1,15. Los departamentos del Litoral, (Artigas, Salto. Paysandú) dan índices similares.

b) *Incremento del stock.* De 1946 a 1951, nuestro stock lanar creció en 3:849.317 animales. El crecimiento ha sido muy significativo según veremos al realizar comparaciones internacionales.

Los crecimientos absolutos principales se han registrado en los departamentos de Tacuarembó (612.123); Soriano (434.090); Salto (473.658); Artigas (393.188); Cerro Largo 355.453); Rivera (250.678) y Río Negro (210.550). Existe como en el caso del ganado vacuno, un predominio de los departamentos fronterizos en el aumento del stock. En cambio, se nota un retroceso en los stocks de Canelones, Colonia y San José; el del primero no tiene desde el punto de vista ganadero, mayor importancia; no así el del último que fué significativo.

En cifras relativas figuran con los incrementos mayores: Soriano (63%), Rivera (36%), Tacuarembó (35%), Salto (32%), Artigas (30%), Cerro Largo (26%). Exceptuamos el departamento de Montevideo.

De lo mencionado observamos que los incrementos relativos mayores se han producido en los mismos departamentos.

Realizado el cálculo matemático, con los mismos supuesto que para los vacunos, resulta una tasa de incremento anual de $i \cong 3{,}66$ %, superior levemente a la obtenida para los vacunos (3,63%).

Resumiendo lo ya expuesto, podemos señalar la evolución similar que han tenido nuestros stocks vacunos y lanares en el período 1946-51. El porcentaje de aumento ha sido de 19,55% y 19.68% respectivamente y las tasas anuales de incremento de 3,63% y 3,66%. El ritmo de esta evolución ha sido similar. Además los índices muestran un aumento significativo, y económicamente, un futuro alentador.

c) *Composición del stock lanar.* La composición de los stocks lanares, a través de los censos analizados, tal como surge del cuadro Nº 2, señalan variaciones importantes en algunas categorías de ganado. Mientras la proporción de carneros ha permanecido estable, se ha modificado la proporción de ovejas y borregas, que baja en un 1,4% no muy apreciable; en cambio la proporción de capones y borregos, aumentó en 5%. Se aprecia en el stock de corderos (ganado joven) que ha sufrido una merma considerable, que llega a un 3,5% del total y que también bajó el stock en 409.008 cabezas.

Se advierte, pues, que el aumento registrado en capones y borregos,

y ovejas y borregas, es el que origina el aumento neto del stock lanar, compensando la disminución operada en corderos.

Al igual que en los bovinos, vemos una disminución de la parte más joven de la población lanar, ya que en la categoría de corderos se incluyen animales de hasta 6 meses de edad.

3. *Porcinos.*

En este rubro hemos tenido un retroceso del stock, pasando de 274.391 en 1946 a 158.980 en 1951. Corresponde señalar que la disminución es de un 5,62%. (Ver cuadro Nº 4.)

a) *Distribución.* También en porcinos todos los departamentos tienen significación en el total general, aunque pueden señalarse algunos departamentos que sobresalen netamente con características más acentuadas. Así Canelones, posee un 17,97% del total, siguiéndole Rocha con el 11,27%, Colonia 8,57%, San José 8,47% y Lavalleja el 6,20%. Artigas es el de menor importancia con un 1,30%. Existe una tendencia a la concentración en los departamentos del sur del país que va disminuyendo hacia el norte, teniendo los departamentos fronterizos los menores porcentajes.

No hemos estimado índices de densidad, pues la característica particular que reviste la producción de este renglón ganadero, no depende de las superficies destinadas ella.

b) *Variación del stock.* Como se hizo notar ya, hemos sufrido un descenso en el stock porcino. Este descenso se ha producido por las bajas registradas precisamente en los departamentos de mayor importancia (Canelones el 24,31%, Rocha el 17,02%, y Lavalleja 25,80%), mientras que los aumentos considerables registrados en algunos departamentos como Montevideo (47,40%), Artigas (64,81%) y Río Negro (33,72%), no compensan aquel descenso por su escasa importancia en el volumen total.

Hemos estimado la tasa de decrecimiento en este período, la que alcanza a $i \cong 1{,}15$ %. En este caso nos encontramos frente a una tasa de descuento, pese a lo cual hemos aplicado los mismos supuestos matemáticos que en los casos anteriores, en cuanto a la ley de variación.

Podría encontrarse cierta explicación a este descenso, en la mayor faena operada en el período, principalmente en los años 1947 y 1948, como se verá en el capítulo correspondiente. Esta mayor faena tuvo como destino la exportación, tal como se comprueba a través de las cifras del comercio exterior, en que se exportan en 1948, la cantidad de 3.033 toneladas de carne porcina frente a 267 toneladas en el año 1947 y 137 toneladas en el año 1949, cifra que se mantiene más o menos estacionaria en los años siguientes. También las estadísticas de exportación de embutidos y jamones muestran

un aumento muy considerable en 1947 y 1948 con respecto a lo que es normal.

Creemos pues, que si bien se ha registrado un descenso del stock, ello no se deba a que haya mermado la produción de este renglón, o que se produzca en condiciones defectuosas, sino que ello fué consecuencia del aumento de la matanza. Consideramos que convendría tomar en consideración estos hechos para evitar que se produzcan nuevos retrocesos de la riqueza porcina, tomando los medidas adecuadas.

4. *Caballares*

En último término presentamos el análisis de este renglón ganadero en igual forma que los anteriores. Hemos aumentado nuestro stock en 117.256 cabezas, llegando el stock a 667.251 cabezas. El aumento porcentual ha sido de 21,31% (ver cuadro Nº 5).

a) *Distribución.* Excepto el departamento de Montevideo, que posee muy poca importancia, puede considerarse que la distribución caballar dentro del territorio nacional es práctiamente uniforme, sin destacarse zonas de concentración. El porcentaje mayor, en el último censo es el de Paysandú, con el 10,36 %, existiendo varios departamentos con el 8 %, 7 % y 6 %. El menor porcentaje, a excepción de Montevideo, es Maldonado, con 2,23 %.

b) *Incremento del stock.* Se han producido aumentos en los stocks de 18 departamentos, siendo Colonia, el único que registra un porcentaje negativo. Los aumentos mayores en valores absolutos se han producido en Cerro Largo (14.868); Rivera (12.024); Tacuarembó (14.892) y Salto (11.191).

Relativamente, los mayores incrementos registrados han sido los de Rivera con el 44,31 %; Cerro Largo con el 42,95 % y Tacuarembó 38,55 %. En el resto de los departamentos los porcentajes de aumento son significativos, como puede apreciarse en el cuadro ya citado.

5. *Asnales, mulares y cabríos*

En el cuadro Nº 6 que resume los datos del censo de 1951, presentamos la distribución territorial de este tipo de ganado.

En asnales y mulares se ha pasado de 8.290 en 1946 a 8.642 en 1951 produciéndose un aumento de 352 cabezas que representa un 4,24 % sobre la cifra de 1946.

En cabríos se ha registrado aumento de stock, pasando de 16.887 animales en 1946 a 19.471 en 1951. Se ha producido un aumento de 2.584 animales que representa un 15.30 % sobre la cifra de 1946.

Creemos que dada la poca importancia económica que poseen estas categorías de animales, no tiene mayor significación un análisis más profundo de las cifras consignadas.

D. *Análisis de la evolución ganadera.*

a) *El volumen de la faena.* A continuación exponemos las cifras de la faena de animales efectuada en nuestro país en el período intercensal, ajustando las cifras anuales a las fechas de los respectivos censos. (Mayo de 1946 y 1951):

FAENA

(Número de Cabezas)

Años	*Bovinos*	*Ovinos*	*Porcinos*	*Total de animales*
1946	418.669	879.045	110.777	1:408.491
1947	509.546	1:122.015	121.822	1:753.383
1948	509.099	426.236	147.133	1:082.468
1949	940.316	795.651	107.361	1:843.328
1950	1:053.689	746.499	113.921	1:914.109
1951	290.032	62.297	29.810	382.139
Totales	3:721.351	4:031.743	630.824	8:383.918
Prom. anual	744.270	806.348	126.165	1:676.783
%	44.39	48.09	7.52	100.

Los datos precedentes incluyen las ventas en la Tablada de Montevideo, y las compras efectuadas por el Frigorífico Anglo. De estas últimas se poseían los datos en toneladas, por lo que se calculan las cabezas vendidas en función de los pesos medios por clases de animales registrados en cada año en la Tablada de Montevideo. En porcinos están computadas las compras efectuadas por las fábricas de Montevideo.

Para obtener la faena total deberíamos agregar los datos sobre compras de Mataderos y fábricas del interior, que no se poseen, así como la faena efectuada en los establecimientos para consumo interno. Esta última cifra, muy importante, se obtiene del censo de 1951, según declaraciones efectuadas por los productores.

Si a los promedios obtenidos, le sumamos el consumos en los establecimientos, obtenemos un total más próximo a la realidad, ya que sólo queda por computar la matanza de los mataderos y fábricas del interior:

Concepto	*Bovinos*	*Ovinos*	*Porcinos*
Promedio anual de faena	744.270	806.348	126.165
Faena de establecimientos	75.393	2:062.429	79.243
Total	819.663	2:868.777	205.408

Los promedios geométricos de los stocks en el período intercensal son los siguientes: bovinos: 7:457.700; ovinos, 21:397.500 y porcinos, 266.600. Aplicamos el promedio geométrico, por adaptarse mejor a las condiciones del problema planteado.

Los índices promedios de faena, en relación a los stocks promediales han sido: en bovinos, 0.11; en ovinos, 0,13 y en porcinos, 0,77.

b) *El valor de nuestra riqueza ganadera.* En el cuadro Nº 7 realizamos el cálculo del valor de los inventarios ganaderos, en los años 1946 y 1951.

A los efectos de la valoración de los mismos hemos tomado los precios promedios pagados en la Tablada de Montevideo, en los años considerados. La estimación no alcanza a toda nuestra ganadería, sino a los tres rubros principales, (bovinos, ovinos y porcinos) de nuestros productos de comercialización internacional. Hemos analizado en forma discriminada el valor de los vacunos, por existir diferencias apreciables en las distintas categorías. De acuerdo a dichos cálculos el aumento principal se ha registrado en el valor de los lanares, el que pasa de 100 % en 1946 a 201.78 % en 1951; luego bovinos, que llegan al 179,62 % en su valor con relación a 1946, y porcinos el 162,60%. El valor de stock total, ha llegado a 183,72% con relación a 1946.

En los cuadros mencionados, se han estimado también las variaciones de los precios en forma indirecta, mediante el cociente de los índices de variación de valores y cantidades.

En porcinos es donde se registra el principal aumento en los precios, 172,28%, siguiéndole los lanares, 168,60% y los vacunos el 150,25%. En el cuadro de vacunos, se analizan las variaciones por categorías, y del mismo surge que en terneros es donde se ha producido la mayor alza de precios, lo que explica el aumento de matanza, y la disminución del stock.

c) *Análisis estadístico.* Sobre la base de los resultados generales del censo levantado en el año 1951, hemos calculado algunos coeficientes significativos con el fin de estudiar las vinculaciones existentes entre la producción ganadera y otros factores económicos.

A tales efectos planteamos dos problemas:

1) Estimación de la relación entre la producción ganadera y la existencia de praderas artificiales.

Es éste un problema de carácter técnico exclusivamente, y que nos lleva al cálculo de un coeficiente de correlación.

Generalmente nuestros técnicos agrónomos sostienen que la producción ganadera tomaría un gran impulso, si se crearan más praderas artificiales. Se cree que puede ser ésta, una de las soluciones al problema del incremento de la producción ganadera. Para el análisis estadístico de este aspecto, sobre la base de una posible y lógica relación, consideramos dos series de valores: por un lado, el índice de densidad de vacunos, que tomamos del cuadro Nº 1 y por otro, un índice de pasturas artificiales, que resulta de dividir las hectáreas de pasturas artificiales, por hectáreas destinadas a la ganadería en cada departamento. La separación la hemos realizado por departamento, considerando cada uno de ellos como un hecho observado. Los índices de pasturas artificiales, se han tomado en porcentajes por ser cantidades pequeñas.

Efectuados los cálculos matemáticos obtenemos el siguiente valor para el coeficiente de correlación: $r = 0{,}9341$.

De este resultado surgen dos conclusiones: a) que existe una correlación muy significativa (0,9341), entre las series analizadas, lo cual induce a sostener la veracidad de la hipótesis formulada, y b) que dicha correlación es positiva, como ya podía preverse por el planteamiento del problema.

En lo fundamental, la importancia de la creación de praderas artificiales (alfalfa, avena, centeno, sudan-grass) radica en que el ganado vacuno y subsidiariamente el ovino, pueden tener pasturas buenas y en algunos casos (como los alfalfares) excelentes, en épocas en que los campos naturales no tienen pasturas, como ocurre en los meses del otoño e invierno. En esa forma el engorde del animal puede realizarse durante todo el año, y pueden tenerse animales prontos para su comercialización cuando los precios aumentan, precisamente por la escasez de ganado. El mayor costo de producción originado por los gastos de creación de las praderas artificiales, se vé retribuído por los mejores precios obtenidos, amén de utilizar al máximo los otros factores de producción como campos, instalaciones, mano de obra, etc.

2) Estimación de la relación existente entre la producción ganadera y el régimen económico de explotación, según el tamaño del establecimiento.

Este aspecto lo hemos analizado en dos formas:

a) Vinculación posible entre el número de grandes establecimientos por departamento y la densidad de la población bovina.

Para la determinación del número de grandes establecimientos hemos tomado los que poseen una extensión superior a las 1.000 Hás. Hemos elaborado la serie representativa, dividiendo la cantidad de establecimientos con áreas superiores a las 1.000 Hás., por el número total de establecimientos, expresando las tasas en porcientos.

Realizado el cálculo de r (coeficiente de correlación), obtenemos el valor de: $r = -0{,}6537$, que no es muy significativo.

Resulta entonces una correlación negativa, es decir que existe una variación en sentido inverso en las series tratadas. Cuando aumenta la proporción de grandes establecimientos en cada departamento disminuye la densidad bovina. Pero el resultado numérico de esa correlación no es lo suficientemente significativo. Para ahondar el análisis, hemos realizado otra estimación.

b) Consiste en ver la vinculación de la densidad bovina que suponemos mide la intensidad de la producción ganadera, (ya que consideramos las superficies destinadas a la ganadería exclusivamente), frente a otra serie constituída por los porcentajes de superficies que en el total del territorio censado por departamento, representan los establecimiento con áreas superiores a las 2.500 Hás.

En estos cálculos, obtenemos el siguiente resultado para el coeficiente de correlación: $r = -0{,}61$.

Se obtiene nuevamente una medida de correlación negativa, pero cuyo valor, de acuerdo a las tablas de significación de los coeficientes de correlación, parece indicar que no puede encontrarse una vinculación significativa, o de causalidad, entre las series analizadas.

c) *Conclusiones generales.* De lo expuesto surgen algunas apreciaciones que están limitadas a un análisis simplemente objetivo.

De los análisis efectuados se desprende que prácticamente no tenemos territorio imporductivo, en el sentido de tierras aptas para la explotación pero no trabajadas. Para ello nos basamos en que la superficie censada comprende totalmente el territorio nacional, y sólo están en la categoría de improductivas las superficies cubiertas por arenales, pedregales, caminos, etc. El resto son superficies ocupadas en ganadería o agricultura.

En la parte de ganadería se observa que las superficies con posibilidades de ser destinadas a ese tipo de explotación se hallan prácticamente, todas en actividad, aspecto que se refleja a través de las densidades de animales, vacunos, caballares, y ovinos que dan índices en toda la República sin variaciones que puedan calificarse de importantes. Nuestra afirmación radica, pues, en una verificación indirecta, basada en que los departamentos bien explotados, no tienen una densidad relativa muy superior a la de aquellos departamentos de índices más bajos.

Por otro lado, se manifiesta como de sumo interés la explotación de nuestra ganadería en forma más técnica, pues es en este aspecto donde radicaría la posibilidad de aumentar la producción.

En ese sentido la creación de praderas artificiales, según hemos señalado, tiene importancia en la producción ganadera, hipótesis que por otra

parte, se sostiene en otros países, y que es preconizada por los autores de textos técnicos en la materia.

Si observamos las cifras de existencias de praderas artificiales, vemos que es aún muy pequeña la superficie de nuestro territorio sujeta a esta clase de tratamiento.

Surge también que, en la parte de la explotación ganadera, no parece perjudicial la existencia de grandes establecimientos, pues no se percibe influencia alguna sobre la existencia de ganado; o en otras palabras, parecería que el tamaño del establecimiento, desde el punto de vista económico no ejerce mayor influencia en la producción ganadera.

Corresponde señalar que, en el período estudiado, las perspectivas de futuro indican una etapa próspera de nuestda ganadería, cuyo incremento es muy apreciable, salvo en la explotación de porcinos.

E. *La división de la tierra.*

Como capítulo complementario de este análisis del censo agropecuario de 1951, presentamos los cuadros y gráficas representativos de la división de la tierra en nuestro país. Máxime que en los momentos actuales en todos los países, este punto está siendo motivo de extensa discusión.

Nos limitamos simplemente al aspecto estadístico, sin pormenorizar en conclusiones de carácter económico o social.

En el cuadro Nº 8 hemos tomado los establecimientos clasificados de acuerdo a sus áreas, según surge de las cifras tabuladas en el censo de 1951. Se repite la observación de que los establecimientos con menos de una hectárea no fueron censados. Estos datos aparecen en las columnas primera, segunda y tercera de este cuadro. A estos datos le hemos dado el tratamiento correspondiente para poder llegar a una curva de concentración, o curva de *Lorenz*. Para tal fin se calcularon las frecuencias acumuladas del número de establecimientos y las hectáreas ocupadas por los mismos, y luego se transformaron estas frecuencias en porcientos del total, obteniendo respectivamente las columnas encabezadas por pi y qi (Cuadro Nº 8).

Sobre la base de estas cifras se constituyó la gráfica correspondiente que muestra la concentración de la tierra.

Analíticamente, hemos medido esa concentración por medio de la fórmula propuesta por Gini; a tal efecto calculamos la última columna del cuadro Nº 8.

Efectuados los cálculos obtenemos un índice de concentración de 0,56. Según la dinámica de la fórmula, en caso de máxima concentración el índice adquiere el valor 1, y gráficamente la curva se superpone a los ejes del gráfico. En el caso de la equidistribución, es decir, que a igual proporción de establecimientos corresponde igual proporción de superficie, la curva se

transformaría en la línea diagonal que atraviesa el gráfico. Sería una distribución igualitaria.

No estimamos exagerado el índice obtenido, máxime tratándose de nuestro país que está en las primeras etapas de su evolución económica. Además, la característica de nuestra riqueza, que ha sido hasta hace muy pocos años casi exclusivamente ganadera, es una causa de concentración de tierras, pues tal explotación no puede efectuarse cómodamente en pequeños establecimientos. No conocemos estimaciones anteriores similares a la efectuada en este trabajo, para poder realizar alguna comparación sobre la forma en que evoluciona la división de la tierra. Sería por otra parte interesante conocer cómo se distribuyen las tierras en otros países de economía similar a la nuestra, para precisar en qué situación nos encontramos.

Este aspecto queda pues librado a una investigación posterior.

F. *Los censos ganaderos argentinos de 1947 y 1952.*

Los datos estadísticos argentinos los hemos recogido de la publicación "Censo Nacional Agropecuario de 1952" efectuada por el Ministerio de Asuntos Técnicos de la Presidencia de la Nación, en su sección, Dirección Nacional del Servicio Estadístico. Se les acuerda a los datos consignados en ella el carácter de provisionales.

En esta publicación correspondiente a junio de 1953, se presentan los resultados generales del censo de 1952 y los del censo de 1947 y en capítulo aparte, se dan los cuadros de existencia de ganado por provincias y territorios y a su vez éstos en sus departamento o partidos.

Se publican allí cifras sobre ganado vacuno, lanar y porcino, discriminado por provincias y territorios. En cuanto a la clasificaión de los ganados por categorías, sólo se informa sobre el stock vacuno.

a) *Los resultados generales.* En los cuadros Nº 9 y 10 hemos resumido las cifras totales obtenidas en los censos de los años 1947 y 1952, discriminados por tipo de ganado y por territorios y provincias. Para cada tipo de ganado hemos calculado por provincias y territorios los porcentajes de variación que se han producido entre los dos censos. Surge de la observación de dicho cuadro que la ganadería argentina ha evolucionado favorablemente en el quinquenio 1947-52, habiendo registrado las siguientes cifras en 1952: vacunos, 45:262.995 con un aumento de 4:214.833 cabezas con respecto al año 1947; lanares, 54:683.731 con un aumento de 3:512.099 y porcinos, 3:989.188 con un aumento de 1:058.402.

De acuerdo a estas cifras, los aumentos porcentuales fueron los siguientes: en vacunos el 10,3%, en lanares el 6,9% y en porcinos el 36,1% todos ellos considerando como base el censo de 1947.

b) *Características principales.* En los cuadros citados se aprecia que la ganadería se encuentra concentrada en determinadas provincias las que prácticamente poseen todo el stock pecuario. Por lo demás, este hecho está de acuerdo con condiciones del suelo y con las características climáticas que cubren el extenso territorio del país.

En vacunos, seis provincias poseen el 89,6 % del stock en un total de 24 provincias y territorios. De entre ellas, se destaca netamente la provincia de Buenos Aires con el 40,5 %, siguiéndole Santa Fe con el 13,5, Córdoba con el 10,8 %, Entre Ríos con el 9,5 %, Corrientes con el 8,3 % y por último Formosa y Presidente Perón con porcentajes menores del 3,7 y 3,3% respectivamente. Es decir, que las provincias de mayor stock son precisamente las que tienen características geográficas similares a nuestro país.

En el stock lanar, Buenos Aires tiene la mayor importancia con el 32,6%, adquiriendo también cierta significación Entre Ríos, con un 6,7% y Corrientes con un 6,4 %. También tienen importancia las provincias del sur como Santa Cruz, Chubut, Comodoro Rivadavia, Río Negro y Eva Perón, que favorecen con sus condiciones climáticas la producción de lanares.

En porcinos, la riqueza se concentra principalmente en tres provincias, Buenos Aires (35,5 %), Santa Fe (25,3 %) y Córdoba (20 %); es decir que poseen ellas el 80,8 % del stock total. Las restantes provincias y territorios no llegan en ningún caso a tener un 3 %.

De lo expuesto surgen estas características principales:

1) La concentración principal de ganado, en todas las variedades, se produce en la provincia de Buenos Aires que posee el 32,6 %del stock analizado (103.935.914).

2) El incremento muy importante que ha experimentado el stock porcino en el quinquenio 1947-52, está vinculado a la disminución de la exportación de productos porcinos y a su inferior consumo interno según veremos seguidamente.

c) *Principales índices de la evolución ganadera.* Completando los cuadros Nº 9 y 10 tomamos las siguientes cifras de la Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina, publicada por el Ministerio de Asuntos Técnicos sobre faena controlada de ganado:

FAENA DE GANADO
(En miles de cabezas)

Años	*Bovinos*	*Ovinos*	*Porcinos*
1947	3:492,7	6:097,2	623,7
1948	4:724,8	7:412,6	1:121,7
1949	4:695,8	5:998,6	1:486,7
1950	4:789,8	3:855,3	1:452,2
1951	3:887,4	2:665,0	1:085,9
1952	3:704,8	3:898,9	777,3
TOTALES	25:295,3	29:927,6	6:547,5
%	40,9	48,4	10,7

En estas cifras se observa la disminución importante tenida por la faena de porcinos en los dos años anteriores al censo de 1952.

El total de faena en el período intercensal, fué el siguiente: bovinos: 25:295.3; ovinos: 29:927.6; porcinos: 6:547.5.

A los efectos del cómputo anual se han tomado las cifras de faena ajustadas a los meses comprendidos entre los dos censos: mayo de 1947 y noviembre de 1952. En el año 1947 se incluye la faena de mayo inclusive a diciembre, y en 1952 corresponde a la faena hasta el mes de octubre inclusive, teniendo en cuenta las fechas exactas del relevamiento y que los datos de faena son mensuales.

Los promedios geométricos de stocks entre ambos censos por categorías de ganado, han sido los siguientes: Bovinos, 43:104; ovinos, 52:898,8 y porcinos, 3:419.3. Hemos calculado el promedio geométrico por las características de las series de valores analizados, que tienen variación de tendencia exponencial.

La faena media anual en el período intercensal, frente al stock promedio calculado, representa los siguientes índices:

$$\text{Bovinos: } \frac{4:599.100}{43:104.000} = 0,11$$

$$\text{Ovinos: } \frac{5:441.400}{52:898.8} = 0,10$$

$$\text{Porcinos: } \frac{1:190.500}{3:419.3} = 0,35$$

Por último, cabe señalar la composición porcentual del stock pecuario: Sobre un total de 103:935.914 cabezas, los bovinos representan el 43,6%, los ovinos el 52,6% y los porcinos el 3,8%.

Para determinar, la intensidad con que ha crecido el stock en el quinquenio, recurrimos a la tasa de incremento anual. Hemos supuesto, como lo hicimos para nuestro país, un crecimiento de tendencia exponencial en un período de cinco años.

Adoptando ese criterio resultan las siguientes tasas: para los bovinos $i \cong 1{,}97\ \%$, ovinos $i \cong 1{,}33\ \%$ y porcinos $i \cong 6{,}36\ \%$.

Si comparamos estas tasas de crecimiento con los porcentajes de incrementos calculados, observamos la estrecha relación de ambos resultados. Desde el punto de vista económico, poseen más importancia las tasas anuales de crecimiento, pues en base a ellas podemos predecir, con cierto error, los probables stocks futuros, corregidos previamente por los índices de faena.

Por lo demás, indica la posibilidad de mejorar las técnicas de producción, o los beneficios que puedan otorgarse por el Estado para el mejoramiento ganadero.

Por razones que expondremos, las tasas halladas para vacunos y ovinos, resultan bajas en la República Argentina, teniendo en cuenta que la faena de estas categorías de ganado, ya sea para la exportación o el consumo interno no han sufrido considerables modificaciones, y que por el contrario en los años anteriores al censo de 1952, tuvieron una disminución significativa

En cambio la tasa de incremento anual en porcinos ha alcanzado, en este periodo un valor alto, que señala evidentemente además de las causas ya expuestas, una evolución importante en este tipo de producción pecuaria.

d) *Valor del stock pecuario.* En en cuadro Nº 11, se presentan los datos censales de la República Argentina, en valor y en cantidad.

Le hemos agregado como dato ilustrativo los índices representativos de la variación sufrida entre los años 1947 y 1952, tomando como base al primero de ellos.

Para la valoración del stock se adoptó el criterio de su valor de comercialización. Los precios de cada clase de ganado se tomaron de la Síntesis Estadística Mensual, de la República Argentina, correspondiendo a los precios promedios pagados en tablada en los años de los censos. El valor total del stock pecuario, ha pasado de 100% en 1947 a 367,11% en 1952 En cantidad, en cambio, el aumento general ha sido pequeño, pasando de 100 a 109,23%. Es notorio que el aumento considerable experimentado en el valor, se debe al aumento de precios, vinculado esto al problema general de la inflación y a la despreciación del peso argentino. A título general presentamos los cocientes de índices de valor sobre índices de cantidade

obteniendo la evolución de los índices de precios, que ha sido de 100% en 1947 y 336,09% en 1952.

Se observa que la valorización mayor se ha producido en los lanares, luego en bovinos y por último en porcinos, respondiendo esto a variaciones de precios mucho menores a pesar de que en los porcinos es donde se observa el mayor aumento en lo que se refiere a cantidad.

G. *Evolución comparativa de la ganadería uruguaya y argentina.*

En este capítulo analizaremos, dentro de las posibilidades permitidas por los datos que se disponen, la evolución de la ganadería uruguaya en el quinquenio 1946-51 y de la ganadería argentina en el período 1947-52 en forma comparativa. Hay por tanto una diferencia de un año en los relevamientos censales de ambos países. Sin embargo estimamos que esta diferencia calendaria no es tan importante ni tiene influencia como para impedir las comparaciones estadísticas.

Existe además diferencia calendaria entre los censos argentinos, pues mientras el del año 1947 se efectuó en el mes de mayo, como los censos nacionales, el del año 1952 se hizo el 11 de noviembre. Por razones climáticas, ciertos territorios como Chubut, Santa Cruz, y Tierra del Fuego, se censaron el 15 de Diciembre del año 1952. Por estos motivos no son extrictamente comparables los censos argentinos, —sobre todo el último de ellos— con los nuestros, relevados ambos en el mes de mayo de los años 1946 y 1951.

Además recordemos que en nuestro estudio se comparan países que poseen una estructura económica bastante similar, basadas ambas fundamentalmente, en la riqueza agropecuaria.

a) *Distribución de la ganadería dentro del territorio nacional.*

Según ya hemos expuesto, prácticamente todas las zonas de nuestro país son ganaderas, existiendo diferencias en la concentración del ganado que no son apreciables. En la Argentina, las zonas ganaderas se concentran en ocho provincias. En vacunos, la concentración está en aquellas provincias que tienen condiciones geográficas y climáticas similares a nuestro país, destacándose de entre ellas la provincia de Buenos Aires. En ovinos, en cambio, las regiones frías del territorio argentino tienen gran influencia, aunque no llegan a igualar la importancia de la provincia de Buenos Aires.

b) *Densidad de población pecuaria...* A los efectos de poder hacer comparaciones sobre este concepto, hemos hecho los cálculos por separado para vacunos y ovinos.

1. Vacunos.

Para los vacunos hemos tomado las provincias que tienen significación, en cuanto a la importancia en el stock total de la nación argentina, y re-

sultan así siete provincias, que presentan el 89,6% del total en el año 1952. Por otro lado hemos tomado los 7 departamentos de mayor existencia vacuna del Uruguay en el año 1951.

Presentamos en el cuadro Nº 12 los resultados obtenidos en tal comparación. Del mismo surgen los porcientos de aumento en el quinquenio y el promedio simple de aumento, que resultan ser de 23,9% para el Uruguay y 14,6% para la Argentina. Existe pues, una diferencia apreciable en favor de la evolución seguida en el Uruguay.

En el mismo cuadro hemos calculado la densidad vacuna por kilómetro cuadrado. Se ha computado todo el territorio de las provincias argentinas, pues no poseemos datos del territorio destinado a la ganadería como lo exponemos en otro cuadro para el Uruguay. También para nuestro país computamos todo el territorio de los departamentos considerados. Existe en la Argentina una mayor dispersión de valores, pues la densidad por km.². varía de 60,9% para Buenos Aires, a 15,3% en la provincia Presidente Perón, mientras que en el Uruguay los valores extremos son 56% y 35,6%. Pero si efectuamos el promedio simple de las densidades calculadas obtenemos cifras muy similares de 44,5 para el Uruguay y 43,3 en la Argentina, lo que demuestra que en valores relativos cada animal dispone igual cantidad de terreno para su crianza, aunque veremos seguidamente que en los hechos no es así.

2. Ovinos.

Aplicando los mismos criterios que para el caso de los vacunos, hemos efectuado los cálculos para los lanares según se desprende del cuadro ya citado.

Las variaciones de los stocks en las ocho provincias principales de la Argentina, comparadas con los ocho departamentos más importantes del Uruguay, tienen estas características: a) que en la Argentina existen provincias con significación en la riqueza lanar, que han tenido un retroceso en el stock; en este sentido alcanzan porcentajes negativos Río Negro y Eva Perón, siendo muy importante la baja producida en esta última provincia. b) En el Uruguay, excepto los porcentajes negativos de Colonia y Canelones, sin importancia en la riqueza lanar según vimos ya, los restantes departamentos han aumentado en forma apreciable la existencia de lanares.

Los porcentajes promedios simples de aumento para los territorios considerados, señalan el 21,1% en el Uruguay y 7,5% en la Argentina resultando en consecuencia, una evolución muy favorable para nuestro país.

También estimamos la densidad lanar por kilómetro cuadrado obteniendo en todos los territorios estudiados una diferencia a favor de nuestro país muy significativa, cuyas causas originarias no corresponde analizar en este trabajo, pero que es interesante destacar.

Mientras que las densidades lanares varían de 59,2 a 15,7 en la Argentina, en el Uruguay tenemos valores comprendidos entre 153,5 y 111,3. Aún la provincia de Buenos Aires que posee la densidad mayor, sobrepasa un poco a la mitad de la del departamento uruguayo de menor densidad entre los territorios analizados (59,2 y 111,3).

3. Consideraciones finales.

En los dos aspectos analizados surgen algunas conclusiones importantes. La primera de ellas es que el Uruguay ha evolucionado con respecto a vacunos y lanares con una intensidad muy superior a la Argentina en el período estudiado y que, en grandes lineamientos, los consideramos comprendidos entre los años 1946 y 1952.

En segundo lugar, se aprecia que la ganadería uruguaya en ambas categorías de ganado se desarrolla prácticamente en las mismas zonas. Y entonces si bien los resultados reflejan una misma densidad vacuna y una desigual densidad lanar, debemos tener muy en cuenta los territorios afectados en cada caso.

En la Argentina los lanares se desarrollan con cierta amplitud en zonas distintas a las destinadas a los vacunos, aprovechando totalmente su extenso territorio.

Esto trae como consecuencia inmediata que tanto los vacunos como los lanares posean, en la realidad, densidades mucho menores a las nuestras y que por tanto los campos de pastoreo afectados a cada animal, sean muy superiores a los nuestros, con la consiguiente facilidad para la cría y engorde; sobre todo que prácticamente en ambos países se hace ganadería extensiva.

c) *Composición del stock vacuno.* Si se analiza la composición de los stocks vacunos de ambos países se observa que la pirámide de población posee una base más amplia en la República Argentina, ya que la proporción de animales jóvenes es mayor. En este sentido la distribución de la población vacuna en la Argentina en 1952 es parecida a la que mostraba el Uruguay en 1946. (Ver cuadros Nos. 2 y 13) Analizando el cuadro Nº 13 advertimos que para la Argentina, la población más joven (terneros y terneras) en un 24,5% del total, o sea aproximadamente la cuarta parte del total; mientras que en el Uruguay llega a 16,9%. Se ha tenido que reagrupar la clasificación usada en el Uruguay para adaptarla a la clasificación del censo argentino.

En novillos la Argentina tiene un porcentaje inferior, 18,1% frente al 25% del Uruguay. Si analizamos las edades de esa población, nos encontramos que los novillitos representan en la Argentina el 8,3% y en el Uruguay el 10,3%. En vacas y vaquillonas los índices son semejantes, y en las

restantes categorías no hay diferencias apreciables. De estas consideraciones surge que nuestra población vacuna es de animal de mayor edad, explicable aparentemente en el hecho de que el engorde animal es más lento y por que se faenan animales jóvenes en una proporción mayor.

La composición porcentual del stock pecuario en ambos países es la siguiente:

Clase	*Argentina*	*Uruguay*
	%	%
Bovinos	43,6	25,6
Lanares	52,6	73,6
Porcinos	3,8	0,8
TOTAL	100.	100.

A través de estas cifras se observa que en nuestro país existe predominio señalado en lanares, producción que se ha intensificado en los últimos años a impulsos de los precios internacionales pagados por la lana, artículo de mejor colocación y más fácil conservación cuando las condiciones internacionales no permiten su comercialización inmediata. Dejamos establecidas estas cifras para un estudio técnico sobre las ventajas de poseer el stock pecuario más o menos diversificado, es decir, si la distribución porcentual que muestra el stock pecuario es, o no, la más conveniente.

d) *Avaluación de la riqueza ganadera.* De acuerdo a los datos de cada país, podemos confeccionar el siguiente resumen de la riqueza ganadera de ambos países, en números índices:

U R U G U A Y

AÑO	BOVINOS			OVINOS			PORCINOS			T O T A L		
	Cantidad	Valor	Indice de Precios	Cantidad	Valor	Indice de Precios	Cantidad	Valor	Indice de Precios	Cantidad	Valor	Indice de Precios
1946	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–
1951	119.6	179.6	150.3	119.7	201.8	168.6	94.4	162.6	172.3	109.4	183.7	168.–

A R G E N T I N A

AÑO	BOVINOS			OVINOS			PORCINOS			T O T A L		
	Cantidad	Valor	Indice de Precios	Cantidad	Valor	Indice de Precios	Cantidad	Valor	Indice de Precios	Cantidad	Valor	Indice de Precios
1947	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–	100.–
1952	103.3	369.1	334.7	106.9	381.3	356.8	136.1	309.3	227.2	109.2	367.1	336.1

Los índices de valor, están calculados sobre datos dados en función de las monedas de cada país. Se aprecia que nuestro stock, en volúmen físico, ha aumentado en mayor proporción que en la Argentina. En cambio en valor, la variación es muy superior en la República Argentina debido casi exclusivamente, a la elevación considerable de precios experimentada en el mercado interno.

Hemos estimado también la riqueza ganadera per cápita, en ambos países en los años de los censos. Existe la limitación impuesta por las clases de ganado que analizamos, pues la riqueza ganadera, en su amplio sentido, debe incluir todos los otros renglones ganaderos que alcanza el censo. Pero en virtud de que no poseemos datos de la Argentina, limitamos el estudio a esa parte de la riqueza ganadera constituída por los renglones más importantes.

Hemos tomado las cifras de población de la Argentina, de la Síntesis Estadística Mensual, calculando la población al 30 de Junio de los años considerados pues las cifras publicadas se refieren al fin de cada año, con el propósito de tenerlas en iguales fechas que las publicadas para el Uruguay. Estas cifras de población pueden considerarse bastante exactas, en virtud de existir un censo de población en la Argentina, levantado el día 10 de Mayo de 1947.

Las cifras sobre población del Uruguay, las hemos tomado de las estimaciones efectuadas por el Departamento de Estadística Vital (División

CONCEPTO	*Argentina*		*Uruguay*	
	1947	*1952*	*1946*	*1951*
1. Población en (miles)	15:945	18:036	2:281	2:460
2. Número de Cabeza.				
a) Bovinos.	2.57	2.51	2.99	3.31
b) Ovinos.	3.21	3.03	8.57	9.52
c) Porcinos.	0.18	0.22	0.12	0.11
3. Valores.				
(Monedas Nacionales)				
a) Bovinos.	443.79	1.450.73	215.19	291.94
b) Ovinos.	50.33	169.53	42.85	80.25
c) Porcinos.	26.90	74.71	6.55	10.35
d) Total	521.02	1.694.97	264.59	382.54
4. Conversión de los totales a pesos Uruguayos:	236.86	301.37	264.59	382.54
5. Indice de los totales en Pesos Uruguayos:	100.00	127.20	100.00	144.60

Higiene), del Ministerio de Salud Pública. Estas cifras se refieren a la población probable al 1º de Julio de cada año.

Hemos calculado la riqueza ganadera per cápita en cantidades y en valores. La valorización se efectuó en base a los precios de venta del ganado en los mercados y no en los lugares de producción, para la Argentina; y los precios promedios de Tablada en el Uruguay.

Podemos observar así, que la riqueza per cápita en cuanto a volumen físico, es superior, (salvo en porcinos) en el Uruguay, en los años de los censos analizados. Los índices de cantidades han sido obtenidos dividiendo el número de cabezas de ganado de cada clase, por los habitantes del país. Por cada habitantes poseemos en el Uruguay, de acuerdo a las cifras del censo de 1951, 3,31 vacunos, 9,52 lanares y 0.11 de porcinos. La diferencia más notable se aprecia en lanares, donde la Argentina da un coeficiente de 3,03 frente a 9,52 de nuestro país.

En el numeral 3 de este cuadro se muestra la riqueza per cápita en valores. Se han multiplicado los coeficientes de volumen físico por los precios. Tenemos que la riqueza per cápita en la Argentina, pasó de $ 521.02 a $ 1.694.97 de los años 1947 a 1952, valores establecidos en pesos argentinos. En nuestro país hemos pasado de $ 264.59 a 382.54 (en pesos uruguayos)

Para poder efectuar una comparación más precisa, hemos reducido los valores argentinos a nuestra moneda, tomando para el cálculo la cotización en el mercado libre no comercial, dada por el Banco de la República Oriental del Uruguay, y que fué de $ 45.46 en el año 1947 y $ 17.78 en 1952. Para apreciar mejor las variaciones producidas expresamos los valores obtenidos en índices. Vemos así que en valores por habitante, la riqueza ganadera de nuestro país llegó a un 144,6% en 1951 con respecto a 1946; en la República Argentina llega a un 127,2% en 1952 de lo que representaba en 1947.

También pues, en este aspecto, parece existir una situación favorable para nuestra economía ganadera, con respecto a la Argentina en el período 1946 a 1952.

II. *ANALISIS DE LOS CENSOS AGRICOLAS*

A. *La agricultura y la economía.*

1. Nuestro país tiene actualmente una economía basada primordialmente en su producción agropecuaria y su conformación geológica esfuma, en lo que es de mediata previsión, toda posibilidad de cambio de su estructura por desarrollo de las industrias extractivas. Toda actividad productiva, basada en materias primas que no provengan de la agricultura o de la ganadería y que deban importarse, tiene un carácter de dependencia.

2. Aunque aún no se ha hecho un cálculo del Ingreso Nacional, puede decirse por el exámen de las cifras estadísticas disponibles y de la reali-

dad nacional, que dentro del mismo, cobra fundamental importancia la Balanza de Pagos frente a las inversiones y los ahorros.

Nuestras inversiones dependen, en grado importante, al igual que en los otros países latinoamericanos, de la afluencia de capitales extranjeros la que está condicionada, dejando de lado el aspecto institucional, por la estructura básica de su economía. Un mercado pequeño y la falta de posibilidades fuera del campo agropecuario, establecen limitaciones que parecen insalvables.

3. Para decidir hasta qué grado es cierta la afirmación de que la agricultura y la ganadería son los renglones más importantes de nuestra economía, sería necesario tomar las cifras de los censos agropecuarios y analizarlas frente a las demás actividades, comparando:

1) La población ocupada.
2) El ingreso generado en cada actividad.
3) La contribución (de cada actividad) a la Balanza de Pagos.

Este último aspecto indicaría indirectamente también, la importancia de la actividad estudiada dentro del Ingreso Nacional, pues, como habíamos señalado líneas más arriba, la Balanza de Pagos tiene en nuestro país especial valor como integrante del mismo.

Por otra parte, la medición no se puede realizar por los dos primeros caminos porque no contamos con un Censo de población reciente, ni estimaciones serias del Ingreso Nacional.

4. En la Balanza de Pagos, la producción agropecuaria es el principal renglón de las exportaciones, como ya se dejó establecido al comienzo de este trabajo.

Creemos innecesario recalcar la importancia enorme que tienen las exportaciones sobre nuestra estructura económica total, debido a la etapa de desarrollo en que se encuentra nuestro país. Prácticamente nuestra economía se encuentra supeditada a la política de los mercados compradores. pues disminuciones o aumentos (ocurridos tanto por nuevas o mejores ofertas, como por la disminución de la demanda) en las ventas de nuestros renglones agropecuarios, traen aparejadas, en forma más o menos inmediata, una depresión o un auge de nuestra situación nacional.

5. Mientras la producción agropecuaria tenga un papel tan importante en el producto y en el ingreso nacional, su estudio estadístico debe considerarse primordial. Reconociendo tal hecho, se han levantado censos con bastante frecuencia en dicho campo y se mantienen series de estadísticas contínuas de real valor, lo que desgraciadamente no ocurre en otros renglones de nuestra economía.

B. *La producción agrícola.*

1. No creímos conveniente efectuar en este capítulo una comparación con los censos argentinos por dos razones: 1º) Porque de los censos agrícolas argentinos de 1947 y 1952, sólo se publicaron unas pocas cifras que no permiten hacer comparaciones con los censos uruguayos. 2º) Por la falta de significación que tendrían las conclusiones a las que pudiéramos llegar del estudio de dos años aislados, debido a la índole misma de la explotación agrícola.

Existen factores climáticos, económicos y de la más diversa naturaleza que pueden hacer variar de un año a otro o entre dos países las cifras de producción especialmente en los cultivos anuales. Creemos necesario el análisis de un período largo para llegar a conclusiones válidas, y esto escapa al propósito de nuestro trabajo.

De modo que nos limitamos al análisis de la realidad nacional especialmente a través del último de los dos censos consultados.

Para efectuar el análisis de la producción agrícola, hemos tomado los principales productos del Uruguay, ya que la importancia de algunos cultivos es muy relativa y, más que nada, dificultarían el análisis con una larga serie de cifras que harían perder la visión del conjunto.

Se ha creido conveniente también, para mayor claridad, separar los granos, de las frutas y los cultivos de huerta, ya que el régimen de explotación de los mismos difiere notablemente.

2. *Su distribución geográfica.*

a) Granos: En el cuadro Nº 14 figuran los porcentajes con que con-

AÑO 1951

Departamentos	Trigo Cosechado %	Lino Cosechado %	Maíz Cosechado %	Girasol Cosechado %
Paysandú	14,28	13,96	6,08	13,17
Río Negro	15,08	12,30	2,77	4,10
Soriano	30,15	33,28	5,78	7,72
Colonia	17,86	20,95	8,84	17,33
	77,37	80,49	23,47	42,32
San José	6,22	7,41	13,64	9,09
Canelones	1,89	2,08	21,75	7,42
	85,48	89,98	58,86	58,83

tribuye cada departamento en la producción de los granos considerados: trigo, lino, maíz, girasol, cebada cervecera y avena.

Un examen rápido del mismo, permite señalar que los grandes productores de granos en nuestro país, son los departamentos del litoral oeste y suroeste: Paysandú, Rio Negro, Soriano y Colonia. Luego en menor grado, San José y Canelones.

Los departamentos de Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia, contribuyen con el 77,37 % del trigo, el 80,49 % del lino, el 23,47 % del maíz y el 42,32 % del girasol cosechado en todo el país.

Si a estos totales se agregan los porcentajes con que contribuyen los departamentos de San José y Canelones, se advierte que, seis departamentos dan a la economía nacional el 85,48% del trigo, el 89,98% del lino, el 58,86% del maíz y el 58,83% del girasol en el total cosechado. Si se toma en cuenta que éstos son los granos más importantes desde el punto de vista económico y junto con la uva, los renglones de mayor valor monetario de toda la producción agrícola, podemos destacar la importancia de esos departamentos en el panorama de la economía nacional.

b) *Frutas y Cultivos de Huerta:* En estos cultivos la concentración geográfica también existe, pero en otros departamentos. Según se aprecia en el cuadro Nº 14 (Cont.) son ahora los departamentos de Canelones y Montevideo los grandes productores y en menor grado, San José.

AÑO 1951

Departamentos	Citrus	Manzanas	Duraznos	Uvas	Papas	Zanahorias	Porotos	Zapallos	Verduras Verdes
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Canelones .	8,69	46,01	61,34	51,25	21,87	50,72	25,97	23,49	40,87
Montevideo	15,52	44,19	16,27	32,41	10,30	26,72	0,92	3,37	47,98
	23,21	90,20	77,57	83,66	32,17	77,44	26,89	26,86	88,85
San José ..	3,03	3,91	6,47	5,58	44,57	2,58	1,12	9,36	0,82
	27,24	94,11	84,08	89,24	76,74	80,02	28,01	36,22	89,67

En el caso de los citrus, la producción se divide en zonas geográficas: Salto, Rivera y Cerro Largo, zona norte, con el 49,91 % del total y una zona sur, cuyo sector principal son Montevideo y Canelones con un 23,21 % de la producción.

En lo que respecta a las manzanas y los duraznos, la producción se concentra en la zona de Montevideo, Canelones y San José los que dan el 94,11 % de la producción de manzanas y el 84,06 % de la producción de duraznos.

Con la uva ocurre algo similar; esos tres departamentos rinden el 89,24 % de la producción de uva para vino y para mesa

Otro caso de concentración alrededor de la principal fuente de consumo es el de las verduras verdes, ya que Montevideo es el principal productor de la República (47,98%) y luego Canelones (40,87%).

La distribución geográfica porcentual de los porotos se incluyó, no por su importancia económica, sino por su característica especial: la mayor producción se distribuye, exceptuando Canelones, (caso obvio por su cercanía con Montevideo) en los departamentos limítrofes con Brasil y en todos ellos más del 50 % de esa misma producción se destina al consumo de establecimientos productores. Esto indicaría un régimen alimenticio distinto al de la zona sur del país y similar al de la República del Norte.

En todos los países de América Latina, exceptuando Argentina y Uruguay, el consumo de frijoles es muy elevado y se obtiene con ellos la fuente de proteínas que en nuestro país se logra con la carne.

Hay tres cultivos que creímos conveniente considerar por separado: el arroz, la remolacha y la caña de azúcar. Son los tres cultivos de reciente implantación y con gran incremento en la producción, como luego veremos. Además se concentran en departamentos que tienen fuera de esos cultivos, una escasa significación en la producción agrícola; de modo que propenden a crear en ellos una nueva fuente de riqueza que eleva el nivel de vida de sus habitantes y a aumentar también el Ingreso Nacional.

En el caso del arroz, la producción mayor es en los departamentos limítrofes con Brasil: Treinta y Tres, Artigas, Cerro Largo y Rocha (88,88 %) y luego Rivera (5,95 %) dividiéndose el 5 % restante entre los departamentos de Salto (2,42 %) y Tacuarembó (2,75 %).

La caña de azúcar es una excepción por razones climáticas, dentro de la producción agropecuaria; es el único cultivo aportado a la economía nacional prácticamente por un sólo departamento: Artigas con el 96,17 % del total. Salto produce el 3,81 % y Canelones el 0,02 % restante.

En el caso de la remolacha azucarera, se destacan dos departamentos que se podrían llamar grandes productores agropecuarios, Canelones con el 53, 96 % y Paysandú con el 9,23 % y además los departamentos de Lavalleja (11,24 %) y Maldonado (23,47 %).

3. *Factores influyentes.*

Es evidente que existen innumerables factores que influyen en el mayor o menor rendimiento de un departamento frente a otro.

Un primr refinamiento en el análisis de esos factores consiste en comparar tres porcentajes: el primero, el porcentaje con que contribuye cada uno de los departamentos en la producción de los cultivos en cuestión; el segundo, el porcentaje que cada departamento tiene de la superficie productiva del territorio nacional y el tercero, el porcentaje que cada uno tiene de la superficie total del país destinada a la agricultura.

El primer porcentaje se extrae directamente del cuadro Nº 14 y para los otros dos confeccionamos el cuadro Nº 15 en el cual agregamos además, a título informativo, el porcentaje que cada departamento destina a la agricultura de su superficie de producción total, o sea, el cociente de las 2 columnas con cifras absolutas.

Se dejarán de lado todos los demás factores tales como; cercanía a la fuente de consumo, riqueza de la tierra, subdivisión de la tierra, etc, y se verá en cuantos cultivos sobrepasan los departamentos los porcentajes de superficie productiva total y destinada a la agricultura.

Como superficie productiva total tomaremos la del territorio productivo dado por el Censo, o sea la tierra que está siendo explotada por la ganadería o por la agricultura y que es factible de explotación con esos fines; como superficie destinada a la agricultura, tomaremos las hectáreas destinadas a cultivos de huertas, tierras de labranza y frutales y viñedos. No consideraremos las pasturas artificiales ni los bosques artificiales, pues, en el caso de las pasturas artificiales, es discutible su inclusión dentro de la agricultura, y porque además en ninguno de los dos casos tomaremos en cuenta los productos que surgen de dichos tipo s de explotación.

En otras palabras, si se considerase que toda la superficie productiva tiene la misma aptitud para producir en cada uno de los departamentos(1) y sólo influyera en la cantidad producida por los mismos la superficie de tierras disponibles, el resultado de cada uno de los cultivos tendría que ser, ceteris paribus, proporcional a esa superficie. Hablando en porcentajes, el departamento que tiene un 0,16% de superficie productiva, produciría 0,16%del trigo, maíz, manzanas o cualquier otro renglón considerado y aquel que tuviera un 9,33% produciría el 9,33%, etc.

Cuando se toma la superficie productiva total, Canelones, San José, Colonia y Montevideo con un 2,12%, 2,75%, 3,36% y 0,16% de la misma, sobrepasan en 20, 17, 17, y 16 cultivos esos porcentajes y en muchos casos por cifras de significación nacional. Así Montevideo, con un 0,16% de la superficie, produce el 32,41% de la uva, el 44,19% de la manzana, el 47,97% de las verduras verdes etc., lo cual dá una idea del fuerte y variado desarrollo de la agricultura en este departamento.

(1) Algunos ceteris paribus serían:

1) No se considera la influencia de la subdivisión de la tierra.
2) " " " " aptitud natural del suelo para cada cultivo.
3) " " " " cercanía de las fuentes de consumo.
4) " " " " cercanías de los medios de transporte.
5) " " " las preferencias del agricultor.
6) En todos los departamentos los porcentajes de tierra destinadas a cada cultivo son iguales y por lo tanto iguales los porcentajes totales que cada departamento destina a la agricultura. Que esto no es así puede verse en el cuadro Nº 15.

Si tomamos en cambio el total de la superficie destinada a la agricultura y hallamos el porcentaje que cada departamento tiene en dicho total, la distribución es más pareja y si bien sobresalen aún netamente los Departamentos de Canelones y Montevideo con 16 y 13 cultivos con porcentajes superiores al correspondiente de su superficie agrícola, en los demás casos la situación varía y así vemos que Colonia pasa a ocupar un lugar secundario con sólo cinco cultivos y adquieren en cambio importancia otros que, como Maldonado y Tacuarembó, no se destacan por su aporte a la economía agrícola nacional.

Esto obliga a ser prudentes, para extraer conclusiones válidas y generales.

4. *Valor de la producción agrícola.*

En base a las cifras de producción del Censo y los precios unitarios dados por el Boletín Informativo del Ministerio de Ganadería y Agricultura Nº 428, calculamos el valor de la producción por departamentos, considerados los siguientes cultivos: trigo, lino, maíz, arroz, girasol, maní, remolacha azucarera, caña de azúcar, cebada cervecera, avena, cebada común, alfalfa para heno, citrus, manzanas, duraznos, uva, papas, boniatos, cebollas, tomates y zapallos. (Ver Cuadro Nº 16).

No hemos tomado todos los rubros, pero sí los más importantes por el valor monetario que representan dentro de la estructura agrícola.

Las cifras obtenidas indican que los departamentos que contribuyen con un valor mayor de $ 18:000.000 en el Ingreso Nacional, en los renglones considerados, son por su orden de importancia: Canelones, Soriano, Colonia, San José, Paysandú, Montevideo y Río Negro: ninguno de los restantes sobrepasa los $ 10:000.000.

Considerado en cambio el valor de la producción por hectárea productiva destinada a la agricultura, es Montevideo el departamento que ocupa el primer lugar con un valor de $ 1.184.00 por hectárea; luego están Canelones con $ 328,71 y Artigas con $ 248,48; San José ocupa el cuarto lugar con $ 231,28. Todos por encima de la media que es $ 203,37. Si se excluye Montevideo el cual puede considerarse un caso excepcional, la media baja a $ 190,83; estarían entonces sobre la media también los departamentos de Salto y Treinta y Tres.

Los valores de producción más bajos los tienen Lavalleja y Flores, con $ 132,69 y $ 139,47 respectivamente.

Por otro lado hallando el valor de la producción agrícola por hectárea productiva total, la importancia relativa de los departamentos varía considerablemente. Tacuarembó, Durazno, Artigas, Rivera, Cerro Largo, Treinta y Tres y Rocha, tienen valores muy bajos. Sobresalen netamente, en

cambio, Montevideo, Canelones, San José, Colonia, Soriano, Río Negro y Paysandú.

De lo antes expuesto puede llegarse a la conclusión de que los departamentos con mayor producción agrícola son los de mayor superficie cultivada, pero que los departamentos con pobre producción total obtienen también, en algunos casos, muy buenos rendimientos por unidad de superficie.

5. *Análisis de la producción agrícola per cápita.*

El cálculo de la producción agrícola, no ya por hectárea o departamento, sino por habitante, tiene cierto interés, pues en varios renglones de la producción no existen importaciones ni exportaciones, reflejando por lo tanto esas cifras en forma aproximada el consumo medio por habitante ya en forma directa o luego de elaboraciones industriales. Así, por ejemplo, en el caso de las papas o los porotos, las importaciones son de cierto volúmen, pero las cifras de frutas y verduras pueden tomarse como representativas del consumo neto de esos renglones aunque algunos de esos productos se exporten esporádicamente en forma de dulces, conservas, etc.

Para calcular la producción neta por habitante, se tomaron las cifras de de producción en kilogramos y se restaron las cantidades destinadas para semilla dadas por el Censo. Se obtuvieron de este modo los kilogramos destinados a consumo. Como población de la República se tomó la misma que se utilizó para el capítulo de ganadería: 2:460.000 habitantes.

En las frutas estudiadas los mayores consumos corresponden a los citrus con casi 23 kilos por habitante, siguiéndole en orden de importancia los duraznos (12.907 kilos) y las manzanas (11.245 kilos). Las restantes frutas no alcanzan en ningún caso niveles significativos siendo su consumo inferior a los 2 kilos por habitante y por año, a excepción de la uva que llega a los 2 kilos 556 gramos.

Observando el cuadro se vé que el consumo de legumbres y verduras es muy bajo, lo cual no hace más que confirmar la conocida orientación hacia la carne como alimento fundamental de nuestro pueblo. Basta señalar que en el caso de las verduras verdes el consumo anual per cápita no llega a los tres kilos.

III. *ANALISIS DE LOS ESTABLECIMIENTOS AGROPECUARIOS Y DEL TERRITORIO PRODUCTIVO*

A. *Rubros de la producción agropecuaria según el área de los predios.*

1. El censo trae distribuciones de algunos productos, en base al área de los predios. Aprovechando esos datos censales se ha confeccionado el cuadro Nº 18.

Intentamos por medio de este cuadro, hacer un esquema de la distribución de los principales renglones agrícola-ganaderos, según el área de los predios dedicados a esos tipos de explotación. Hemos usado porcentajes y no cifras absolutas porque éstos ayudan a una comprensión y análisis más rápido del punto en cuestión.

2. Los rubros considerados fueron:

a) Número de predios.
b) Hectáreas.
c) Población trabajadora.
d) Existencia de ganado:
   - Bovino.
   - Ovino.
   - Caballar.
   - Porcino.
e) Producción de:
   - Lana.
   - Leche (diaria)
   - Pan.
   - Lino.
   - Maíz.
   - Girasol de Primera.

Más interesante hubiera sido, para un análisis económico, tener en todos los casos cifras de producción, pero en el censo no aparecen. Además en agricultura, hubieron de dejarse de lado algunos productos, como frutas y hortícolas, que revisten cierta importancia, pero de los cuales el censo no trae distribución según el área de los predios.

3. Entrando en el análisis de las cifras obtenidas vemos que en general salvo el caso de los caballares, las distribuciones ya se presentan ordenadas crecen hasta alcanzar un máximo, decreciendo luego nuevamente y dando lugar a un histograma asimétrico. Esta ordenación natural confirma la idea de que existe un tamaño de predio que se presta más que otros, por causas de distinto orden, a cada forma de explotación.

Así en el caso de los vacunos el porcentaje mayor de los mismos (23,2%) está en predios de 1.000 a 1.500 hectáreas; en cambio, la crianza de porcinos alcanza su volumen mayor en predios de 20 a 50 hectáreas.

4. La distribución del número de predios nos dice inmediatamente que el mayor número de éstos es de pequeña superficie, ya que cerca de 75% de los mismos no alcanza a las 100 hectáreas, situándose el porcentaje mayor en el intervalo de 20 a 50 hectáreas con un 19,7% del número total la que nos dá una distribución francamente asimétrica hacia la izquierda.

Si relacionamos esta distribución con las dos siguientes, hectárea y población trabajadora, vemos que si bien existe una correlación bastante estrecha entre el número de predios y la población trabajadora siendo ambas distribuciones muy semejantes, no puede decirse lo mismo de las hectáreas productivas. El 62,3% de la población trabajadora rural, está en predios de menos de 100 hectáreas que tienen sólo el 9,3% de la superficie productiva del país, pero que representan el 73,9% del número total de los mismos.

5. La concentración mayor de vacunos y lanares se encuentra en predios de 1.000 a 2.500 hectáreas, el 23,2% y el 23,9% respectivamente de la existencia de esos dos tipos de ganadería, está en dicho intervalo de clase.

Por otra parte, el porcentaje mayor está en predios de gran extensión. En lo que se refiere a los vacunos el 72,8% está en predios de más de 500 hectáreas. Si tomamos nuevamente en consideración el número de predios y las hectáreas, vemos que ese 72,8% de vacunos proviene del 8,4% del número de predios y el 70,8% de la superficie productiva del país. Con los lanares pasa algo muy semejante: el 70,7% de los lanares está en establecimientos de más de 500 hectáreas que representan el 8,4% del número de predios y el 70,8% de la superficie productiva. Estas conclusiones eran previsibles dada la forma de explotación ganadera en nuestro país.

La distribución de las vacas lecheras según la extensión de los predios tiene en cambio una forma más simétrica. Los predios de más de 500 hectáreas tienen sólo el 24,7% de las vacas lecheras; en cambio los de 20 a 500 hectáreas tienen el 66,6% de las mismas. El valor modal se presenta en el intervalo correspondiente a las 200 a 500 hectáreas con un 21,6%, siguiéndole muy de cerca los de 100 a 200 hectáreas con un 18,4%.

Esa leve asimetría hacia los predios de menor extensión que se nota en la distribución de las vacas lecheras se acentúa en el caso de los porcinos ya que el mayor porcentaje de éstos (19,3%) está en predios de 20 a 50 hectáreas y el 48,4% en predios de 1 a 100 hectáreas.

6. En los rubros de producción, los de lana y diaria de leche, tienen una distribución similar a los de existencia de vacas lecheras y lanares. Con la producción diaria de leche se obtiene una distribución similar a la obtenida con la existencia de vacas lecheras y lanares.

En la producción diaria de leche cabría señalar que en los intervalos correspondientes a predios de 1 a 50 hectáreas se nota un porcentaje mayor de producción de leche que de existencia de vacas lecheras, ocurriendo lo contrario en los restantes.

A los otros cuatro rubros de producción los podemos dividir, observando las distribuciones, en dos grupos: por un lado, el trigo y el lino, y por otro, el maíz y el girasol. Analizando los valores modales vemos que el 26% de la producción de trigo y el 25% de la de lino provienen de predios de

200 a 500 hectáreas; y el 25,4% de la producción de maíz y el 19,3% de la de girasol de primera provienen, en cambio, de predios de 20 a 50 hectáreas. En el caso del girasol, sin embargo, se nota una franca asimetría hacia los predios de mediana extensión habiendo muy poca disminución del porcentaje de producción hasta los predios de 500 hectáreas.

B. *Algunos rubros agropecuarios según las hectáreas de territorio productivo.*

1. Para confeccionar el cuadro Nº 19 se tomaron las hectáreas de territorio productivo y las diversas cifras de existencias y producción de los cuadros censales de 1951, en los que se analizan dichos rubros de acuerdo al tamaño de los predios. Se obtuvieron así los promedios de hectáreas que hay en cada intervalo de clase por unidad en existencia o tonelada producida anualmente.

En el caso de los trabajadores rurales mientras en los establecimientos de 1 a 5 hectáreas hay un trabajador por cada 1,030 hectáreas de territorio productivo, en los establecimientos de más de 10.000 hectáreas esa persona tiene a su cargo un promedio de 334,944 hectáreas. En general puede decirse que es elevado el número de hectáreas por trabajador, (el promedio general del país es de 52 hectáreas 399).

Los vacunos exceptuando los predios de 1 a 5 hectáreas, se encuentran distribuídos proporcionalmente en todo el territorio; cualquiera sea el tamaño de los predios, el número de hectáreas varía muy poco; siempre alrededor de las 2 hectáreas por cabeza de ganado.

En el caso de los lanares, en cambio, disminuye el número de aproximadamente dos hectáreas en los predios de 1 a 5 y 5 a 10 hectáreas a 0,630 hectáreas por cabeza en los predios de más de 10.000 hectáreas.

La explotación de vacas lecheras, caballares y porcinos es más intensiva en los predios de pequeña extensión aumentando el número de hectáreas por cabeza en forma más o menos rápida, hasta alcanzar un máximo en los predios de 5.000 a 10.000 hectáreas. Así en los predios de 1 a 5 hectáreas hay una vaca lechera cada 3,803 hectáreas; un caballo cada 1,980 hectáreas y un porcino cada 2,952 hectáreas; en cambio en los predios de 5.000 a 10.000 hectáreas, el promedio es de 251,278 hectáreas por vaca lechera, 43,814 hectáreas por caballo y 379,969 hectáreas por porcino.

Los cuatro rubros de producción agrícola revisten también características especiales

En los casos del trigo y del lino, el mínimo de hectáreas por tonelada producido corresponde al intervalo de 50 a 100 hectáreas. En los establecimientos de grande o muy pequeña superficie, el promedio de hectáreas por tonelada producida de trigo o lino es mucho más elevado.

Con respecto al maíz, podemos apreciar que en los establecimientos de

pequeña superficie es menor la superficie media por tonelada producida. Algo parecido ocurre con el girasol. En ambos casos, es en los establecimientos de 10 a 20 hectáreas, donde llega a un mínimo la superficie por tonelada producida.

CONCLUSIONES

1 El período considerado, para el Uruguay, se refiere al comprendido entre los censos agropecuarios de 1946 y 1951.

2 En ese período, el stock vacuno total pasó de 6:820.939 cabezas en 1946, a 8:154.109 cabezas en 1951, lo que supone un aumento de 19,55%.

3 El promedio general de densidad de vacunos en 1946 era de 0,47 y en 1951 de 0,56.

4 La tasa de incremento anual del stock vacuno en el período 1946-1951 es de 3,63%.

5 Nuestro stock de terneros y terneras ha experimentado una disminución apreciable pasando de 23,5% del total, en 1946, a 16,9% en 1951.

6 Nuestro stock de lanares pasó de 19:559.325 cabezas, en el año 1946, a 23:408.642 cabezas en 1951. El aumento del quinquenio ha sido de 19,68%.

7 El promedio general de densidad ovina en 1946 era de 1,35 y en 1951, de 1,62.

8 La tasa de incremento anual del stock ovino en el período 1946-1951 es de 3,66%.

9 Nuestro stock de porcinos disminuyó, pasando de 274,391 cabezas en 1946 a 258.980 en 1951, lo que supone una disminución de 5,62%.

10 La tasa de decrecimiento de los porcinos, en el período 1946-1951, fué de 1,15%.

11 El stock caballar aumentó de 549.995 cabezas en 1946 a 667,251 cabezas en 1951, siendo el aumento porcentual de 21,31%.

12 En cuanto a los asnales y mulares, en el año 1946, el censo arrojó 8.290 animales y en 1951, 8.642, lo que supone un aumento de 4,24%.

13 En cabríos, pasamos de 16.887 animales en 1946 a 19.471 en 1951 lo que representa un 15,30% sobre la cifra anterior.

14 El total de bovinos faenados en el período 1946-1951, alcanza a 3:721.351 cabezas, con un promedio anual de 744.270 animales.

15 En el mismo período, el total de ovinos faenados es de 4:031.743 cabezas, con un promedio anual de 806.348 animales.

16 En el citado período, 1946-1951, el total de porcinos faenados es de 630.824 animales, con un promedio anual de 126.165 cabezas.

17 Los promedios geométricos de los stocks en el período intercensal, son los siguientes: bovinos, 7:457.700; ovinos, 21:397.500 y porcinos, 266.600.

18 Los índices promedios de faena, en relación a los stocks promediales han sido: en bovinos, 0,11; en ovinos, 0,13 y en porcinos, 0,77%.

19 El valor de nuestra riqueza ganadera, calculado sobre la base de los precios promedios pagados en la Tablada de Montevideo, es el siguiente: para los lanares, de 100% en 1946,pasa a 201.78% en 1951; para los bovinos de 100% en 1946, sube a 179,62% en 1951; y para los porcinos de 100% en 1946 pasa a 162.60% en 1951. El valor del stock total de 100% en 1946, pasa a 183,72% en 1951.

20 La estimación de la relación entre la producción ganadera y la existencia de praderas artificiales, se calculó a través del índice de densidad de vacunos por departamento, y del índice de pasturas artificiales por departamento. El coeficiente de correlación arrojó un resultado de 0,9341.

21 De este último resultado, surgen dos conclusiones: a) que existe una correlación muy significativa entre las series analizadas, lo cual permite sostener la veracidad de la hipótesis formulada; b) que dicha correlación es positiva, como ya podía preveerse. Esto induce a afirmar la conveniencia de intensificar la creación de praderas artificiales.

22 En cuanto a la relación existente entre la producción ganadera y el régimen económico de explotación, según el tamaño del establecimiento, no se encontró una vinculación significativa, lo cual en este primer análisis no verifica la creencia general de que el latifundio o explotación en grandes establecimientos perjudica la producción y por tanto la economía nacional, al menos en lo que se refiere a la explotación ganadera.

23 En lo que se refiere a la división de la tierra, previo cálculo de la curva de Lorenz, se obtuvo un índice de concentración de 0,56 que no puede considerarse exagerado, tratándose de un país joven como el nuestro, y que está en las primeras etapas de su evolución económica.

24 Veamos ahora, lo referente a la Argentina. A través de los censos ganaderos de 1947 y 1952, la ganadería de la Argentina ha evolucionado favorablemente en dicho quinquenio. Los aumentos porcentuales fueron los siguientes: en vacunos, el 10,3%; en lanares, el 6,9% y en porcinos, el 36,1%.

25 En la República Argentina, la concentración principal de ganado, en todas las variedades, ocurre en la provincia de Buenos Aires que posee el 32% del stock.

26 El stock porcino ha experimentado un incremento muy importante en el quinquenio 1947-1952.

27 El total de faena en el período intercensal fué el siguiente: bovinos, 25:295.000; ovinos, 29:927.600; porcinos, 6:547.500.

28 Los promedios geométricos de stocks entre ambos censos, han sido: bovinos, 43:104.000; ovinos, 52:898.800; y porcinos, 3:419.300.

29 La faena media anual, frente al stock promedio calculado, representa los siguientes índices: bovinos, 0,11; ovinos, 0,10; porcinos, 0,35.

30 La composición porcentual del stock pecuario sobre un total de 103:935.914 cabezas, es de 43,6% para los bovinos; 52,6% para los ovinos; 3,8%para los porcinos.

31 La tasa de incremento anual para los bovinos fué de 1,97%; para los ovinos, de 1,33% y para los porcinos, de 6,36%.

32 El valor total del stock pecuario en la Argentina ha pasado de 100% en 1947 a 367,11%en 1952. En cantidad, en cambio, el aumento general ha sido pequeño, pasando de 100 a 109,23%.

33 Los cocientes de índices de valor sobre índices de cantidades, son los índices de porcinos, que importan 100% en 1947 y 336,09% en 1952.

34 La comparación de la evolución de la ganadería uruguaya con la argentina, se hace sobre la base de los quinquenarios 1946-1951 y 1947-1952 respectivamente.

35 En nuestro país, todas las zonas son ganaderas; en la Argentina, las zonas ganaderas se concentran en ocho provincias.

36 El promedio de aumento tenido en los períodos referidos es, en cuanto se refiere al ganado bovino, de 23,9% para el Uruguay y 14,6% para la Argentina, tomando los 7 departamentos y las 7 provincias respectivamente que tienen mayor importancia en el stock total.

37 La densidad vacuna por kilómetro cuadrado en los departamentos y provincias citados es de 44,5 para el Uruguay (con valores extremos por departamento de 56% y 35,6%) y 43,3 para la Argentina (con valores extremos por provincia de 60,9% y 15,3%).

38 Para los ovinos, los porcentajes promedios simples de aumento, para los territorios considerados, fueron de 21,1% para el Uruguay y 7,5% para la Argentina.

39 La densidad ovina por kilómetro cuadrado, varía en la Argentina de 59,2 a 15,7 y en el Uruguay de 153,5 a 111,3.

40 De lo expuesto, surge que en el Uruguay los vacunos y lanares han aumentado con una intensidad muy superior a la de la Argentina, en el período estudiado.

41 La ganadería uruguaya, en lo que se relaciona con los vacunos y los lanares, se desarrolla prácticamente en las mismas zonas geográficas.

42 En la Argentina, los lanares se desarrollan en zonas distintas a las destinadas a los vacunos, aprovechando total y técnicamente su extenso territorio.

43 En cuanto a la composición de los stocks vacunos de ambos países se observa que la pirámide de población por edades posee una base más amplia en la República Argentina, ya que la proporción de animales jóvenes es mayor. En este sentido, la distribución de la población va-

cuna en la Argentina en 1952 es parecida a la que mostraba el Uruguay en 1946.

44 Para la Argentina, la población más joven (terneros y terneras) es un 24,5% del total, mientras que para el Uruguay, es de 16,9%.

45 La composición porcentual del stock pecuario pone de manifiesto que en el Uruguay existe predomino señalado en lanares, producción que se ha intensificado en los útimos años a impulsos de los precios internacionales pagados por la lana.

46 La avaluación de la riqueza ganadera para ambos países permite señalar que el stock total del Uruguay, en volumen físico, ha aumentado en mayor proporción que en la Argentina. En cambio, en valor, la variación es muy superior en la República Argentina debido, casi exclusivamente, a la elevación considarable de precios, experimentada en el mercado interno.

47 La riqueza per cápita en cuanto a volumen físico, es superior en el Uruguay (excepto para porcinos). Por cada habitante posee dicho país, de acuerdo a las cifras del censo de 1951, 3,31 vacunos, 9,52 lanares y 0,11 porcinos. En la Argentina, según el censo de 1952, las cifras por habitante, son: 2,51 de vacunos, 3,03 de lanares y 0,22 de porcinos.

48 En cuanto a la riquueza pecuaria en valores, per cápita, previa reducción de los valores argentinos a pesos uruguayos, obtenemos que la riqueza uruguaya pasó de 100 en 1946, a 144,6 en 1951, y la argentina, de 100 en 1947 a 127,2 en 1952.

49 En cuanto al análisis de los censos agrícolas, se han tomado los principales productos del país, dejando de lado los de pequeña importancia.

50 La distribución geográfica de la producción de granos señala que los departamentos de Paysandú, Río Negro, Soriano y Colonia, contribuyen con el 77,37% del trigo, el 80,49% del lino, el 23,47 del maíz y el 42,32% del girasol cosechado en todo el país.

51 Si a estos totales se agregan los porcentajes con que contribuyen los departamentos de San José y Canelones, se advierte que seis departamentos dan a la economía nacional el 85,48% del trigo, el 89,98% del lino, el 58,86% del maíz y el 58,83% del girasol.

52 Dos zonas importantes pueden señalarse en la producción del citrus: Salto, Rivera y Cerro Largo, en la zona norte, con el 49,91% del total, y una zona sur, con Montevideo y Canelones, donde se da un 23,21% de la producción.

53 En lo que respecta a las manzanas y los duraznos, la producción se concentra en la zona de Montevideo, Canelones y San José, los que dan el 94,11% de la producción de manzanas y el 84,06% de la producción de duraznos.

54 Con respecto a la uva ocurre algo similar: esos tres departamentos rinden el 89,24% de la producción de uva para vino y para mesa.

55 En cuanto a las verduras verdes, Montevideo es el principal productor de la República con un 47,98% del total general y luego Canelones con el 40,87%.

56 El cálculo del valor de la producción agrícola indica que los departamentos que contribuyen con un valor superior a los dieciocho millones de pesos en el ingreso nacional (tomando los cultivos más importantes) son por orden: Canelones, Soriano, Colonia, San josé, Paysandú, Montevideo y Río Negro. Ninguno de los restantes sobrepasa los diez millones de pesos.

57 Considerando el valor de la producción por hectárea productiva destinada a la agricultura, es Montevideo el departamento que ocupa el primer lugar con un valor de $ 1.184 por hectárea; luego están Canelones con $ 329 y Artigas con $ 248; San José ocupa el cuarto lugar con $ 231.

58 Los valores de producción por hectárea, más bajos los tienen Lavalleja y Flores con $ 133 y $ 140 respectivamente.

59 El análisis de la producción agrícola per cápita, pone en evidencia: a) los mayores consumos corresponden a los citrus con casi 23 kilogramos por habitante; b) que los siguen en orden de importancia, los duraznos con casi 13 kilogramos y las manzanas con 11 kilogramos; c) la uva llega a 2 kilos y medio. d) el consumo de legumbres y verduras es muy bajo y en el caso de las verduras verdes no llega a tres kilos anuales per cápita.

60 La distribución del número de predios según el área de los mismos, nos dice que el mayor número de estos es de pequeña superficie, ya que el 75 % de los mismos no alzan a las 100 hectáreas, situándose el porcentaje mayor en el intervalo de 20 a 50 hectáreas con un 19,7% del número total.

61 El 62,3% de la población trabajadora rural, está en predios de menos de 100 hectáreas que tienen sólo el 9,3% de la superficie productiva del país, pero que representan el 73,9% del número total de los mismos.

62 Las conclusiones generales que se extraen del análisis de la producción pecuaria se resumen en los siguientes términos:

a) El análisis efectuado en este trabajo arroja un saldo favorable en cuanto a que la información estadística brindada por las autoridades competentes, tanto en la confección de las estadísticas contínuas como en los relevamientos censales, es de evidente utilidad y debe proseguirse. Cabría una crítica en cuanto a la presentación y tabulación de algunos datos censales que pueden mejorarse.

b) Desde el punto de vista objetivo en que se basa nuestro estudio, po-

demos afirmar la evolución favorable de nuestra ganadería en el período 1946-1951.

Como queda dicho, se registraron tasas anuales de crecimiento neto de 3,63% en bovinos, 3,66% en ovinos y de 1,15% de decrecimiento en porcinos, en este período.

Desde 1951 no tenemos censos agropecuarios. Sin embargo se han emitido opiniones de entendidos y técnicos que afirman la existencia de una disminución de nuestros stocks ganaderos luego de ese año. Tal hecho podría ser comprobado con el próximo censo que debería realizarse en 1956.

No obstante esas afirmaciones no han ocurrido hechos importantes, tales como sequías, epidemias o una faena extraordinaria que haga suponer la baja indicada.

Por lo demás, las condiciones de producción no han tenido cambios fundamentales y sólo cabría suponer un tráfico ilegal de ganado hacia el exterior.

c) Uno de los aspectos que se destaca de este trabajo, se relaciona con las ventajas derivadas de la creación, en gran escala, de las llamadas praderas artificiales, siguiendo las técnicas modernas más aceptadas.

d) Cabe señalar en nuestra economía agropecuaria la disminución que se viene operando en la producción de porcinos.

En 1937 poseíamos 346,329 cabezas; en 1946, 274,391 porcinos y en 1951, 258.980 porcinos.

Estas cifras indican que en nuestro país, de acuerdo a su volumen de producción, hay un incremento considerable de la faena en porcinos y de la exportación de carne porcina. Así en el año 1948 se ha producido una exportación de 3.033 toneladas de carne porcina, frente a un promedio de 140 toneladas en los años siguientes.

Posteriormente, según el último censo (Mayo de 1951) desciende la faena de porcinos en 1951 y 1952, según cifras de compras de frigorífico y fábricas. Dicha disminución puede calcularse en un 20%. Por el contrario, en 1953, la faena alcanzó la cifra más alta de los últimos cinco años con 107.023 cabezas.

e) También como consideración general estimamos recomendable la sanción de normas legales que regulen en forma más técnica, la producción, la faena y el comercio exterior de nuestro ganado.

63 Por su parte las conclusiones generales referentes a la producción agrícola, podemos resumirlas en los siguientes conceptos:

a) La falta de datos censales relativos a la producción agrícola en la Argentina, nos impide formular comparaciones con nuestro país, las que serían de enorme interés. Sólo se pudo disponer de algunos

datos que no permitieron ser confrontados con las cifras del Uruguay.

b) Evidentemente, en nuestro país, la producción agrícola no es uniforme para todo el territorio nacional, sino que, hay agrupamientos geográficos según la clase de cultivo. Ello se debe a razones climáticas y del suelo, y lo que es más significativo, su cercanía a los centros de consumo de esa producción.

c) También es posible apreciar que muy pocos departamentos ofrecen diversidad de cultivos, lo que permite esperar, frente a un cambio de política agronómica, nuevas posibilidades para nuestra producción agrícola.

d) El examen del valor de la producción antes mencionada, por departamento, pone de manifiesto las limitaciones que imperan en algunos de ellos y las ventajas enormes que derivarían de un estudio racional de sus posibilidades.

e) La ausencia de datos demográficos censales referidos a cada uno de los departamentos, cierra el camino a todo intento de hacer estudios pormenorizados, por departamentos y núcleos poblados, de la producción per cápita.

f) La distribución de los principales renglones agrícola-ganaderos según el área de los predios dedicados a la explotación, pone en evidencia que existe un tamaño de predio que se presta más adecuadamente, por causas de distinto orden, a cada forma de explotación.

La conveniencia de un estudio más minucioso de este punto, se comprende de inmediato sin una mayor insistencia.

Ya se ha puesto de manifiesto la necesidad de utilizar las tierras de labranza de manera más racional, para dejar definitivamente la etapa actual, basada simplemente en el uso de la fertilidad natural, a otra etapa más avanzada, efectuando variaciones importantes en las hectáreas sembradas, en los procedimientos agrícolas y organizando adecuadamente, es decir implantando, una verdadera administración en los establecimientos agropecuarios.

PUBLICACIONES CONSULTADAS

1 Censo General Agropecuario 1951. *Ministerio de Ganadería y Agricultura.* Montevideo.

2 Recopilación de la Estadística Agropecuaria del Uruguay 1950. *Ministerio de Ganadería y Agricultura.* Montevideo

3 Suplemento Estadístico de la Revista Económica. *Banco de la República Oriental del Uruguay.* Montevideo.

4 Estadística. *Journal of the Inter-American Statistical Institute,* Nº 38. Wáshington.

5 Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina. Presidencia de la Nación. Ministerio de Asuntos Técnicos. Buenos Aires.

6 Censo Nacional Agropecuario de 1952. Presidencia de la Nación. Ministerio de Asuntos Técnicos. Buenos Aires.

7 Curso de Estadística 1953 Gini Corrado.

8 Recopilaciones del Instituto de Estadísticas de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Montevideo.

9 Memoria Anual del Contralor de Exportaciones e Importaciones Montevideo 1951.

10 Bovinotecnia. *Exportación de Ganado Bovino.* Tomo 2. Año 1946. Daniel Inchausti y Ezequiel C. Tagle.

11 *Boletín* del Ministerio de Ganadería y Agricultura, Nº 428. Montevideo.

12 Recomendaciones para el desarrollo agrícola del Uruaguay, *informe de la Misión Técnica auspiciada por el B. I. de R. y F. y la UN. Montevideo, 1951.*

CUADRO Nº 1

STOCK VACUNO

Censos de 1946 y 1951

Departamento	1946 N.o de Cabezas	1951 N.o de Cabezas	AUMENTO O DISMINUCION	POR CIENTO DE AUMENTO O DISMINUCION	DENSIDAD DE POBLACION VACUNA POR HECTAREA 1946	DENSIDAD DE POBLACION VACUNA POR HECTAREA 1951	POR CIENTO DE CADA DEPARTAMENTO, EN EL TOTAL 1946	POR CIENTO DE CADA DEPARTAMENTO, EN EL TOTAL 1951
ARTIGAS	511.786	511.685	— 101	— 0,02	0,4623	0,4621	7,50	6,28
CANELONES ...	144.606	182.080	+ 37.474	+ 25,91	0,8339	1,0501	2,12	2,23
CERRO LARGO	459.504	726.410	+ 266.906	+ 58,09	0,3820	0,6039	6,74	8,91
COLONIA	299.182	295.503	— 3.679	— 1,23	0,8519	0,8414	4,39	3,62
DURAZNO	455.354	509.459	+ 54.105	+ 11,88	0,4165	0,4659	6,68	6,25
FLORES	239.631	246.024	+ 6.393	+ 2,67	0,5327	0,5469	3,51	3,02
FLORIDA	402.031	470.053	+ 68.022	+ 16,92	0,4527	0,5293	5,89	5,76
LAVALLEJA ...	430.373	449.647	+ 19.274	+ 4,48	0,5111	0,5340	6,31	5,51
MALDONADO ..	144.218	161.256	+ 17.038	+ 11,81	0,4003	0,4475	2,11	1,98
MONTEVIDEO .	8.762	11.311	+ 2.549	+ 29,09	1,0791	1,3930	0,13	0,14
PAYSANDU	538.163	617.278	+ 79.115	+ 14,70	0,4840	0,5552	7,89	7,57
RIO NEGRO	371.590	448.887	+ 77.297	+ 20,80	0,3991	0,6030	5,45	5,51
RIVERA	395.478	550.404	+ 154.926	+ 39,17	0,4811	0,6695	5,80	6,75
ROCHA	408.191	432.931	+ 24.740	+ 6,06	0,4538	0,4813	5,98	5,31
SALTO	546.868	602.207	+ 55.339	+ 10,12	0,4418	0,4865	8,02	7,39
SAN JOSE	240.523	260.042	+ 19.519	+ 8,12	0,7414	0,8015	3,52	3,19
SORIANO	321.960	447.991	+ 126.031	+ 39,14	0,5811	0,8085	4,72	5,49
TACUAREMBO .	611.770	817.126	+ 205.356	+ 33,57	0,4217	0,5632	8,97	10,02
TREINTA Y TRES	290.949	413.815	+ 122.866	+ 42,23	0,3556	0,5058	4,27	5,07
TOTAL	6:820.939	8:154.109	+ 1.333.170	+ 19,55	0,4724	0,5647	100,0	100,0

CUADRO Nº 2

Vacunos y lanares, por clases, en los Censos Agropecuarios de 1946 y 1951

CONCEPTO	CENSO 1946		CENSO 1951	
	CIFRAS ABSOLUTAS (N.o de Animales)	POR CIENTO DEL TOTAL	CIFRAS ABSOLUTAS (N.o de Animales)	POR CIENTO DEL TOTAL
		Vacunos		
TOROS	96.517	1,4	113.172	1,4
TORITOS	51.665	0,8	47.797	0,6
HEHBRAS ENTORADAS	2:350.188	34,4	2:662.145	32,7
VACAS DE INVERNADA	295.615	4,3	562.780	6,9
VAQUILLONAS	818.623	12,0	1:149.209	14,1
BUEYES	229.617	3,4	198.384	2,4
NOVILLOS				
de 1 a 2 años	707.779	10,4	838.633	10,3
de 2 a 3 años	383.804	5,6	676.923	8,3
más de 3 años	289.831	4,2	525.318	6,4
TERNERAS	795.318	11,7	711.620	8,7
TERNEROS	801.982	11,8	668.128	8,2
TOTAL DE VACUNOS	6:820.939	100,0	8:154.109	100,0
		Lanares		
CARNEROS	294.490	1,5	329.480	1,4
OVEJAS Y BORREGAS	11:378.458	58,2	13:300.750	56,8
CAPONES Y BORREGOS	5:754.664	29,4	8:055.707	34,4
CORDEROS	2:131.713	10,9	1:722.705	7,4
TOTAL DE LANARES	19:559.325	100,0	23:408.642	100,0

CUADRO Nº 3

STOCK LANAR

Censos de 1946 y 1951

Departamento	1946 N.o de Cabezas	1951 N.o de Cabezas	AUMENTO O DISMINUCION	POR CIENTO DE AUMENTO O DISMINUCION	DENSIDAD DE POBLACION LANAR POR HECTAREA		POR CIENTO DE CADA DEPARTAMENTO EN EL TOTAL	
					1946	1951	1946	1951
ARTIGAS	1:319.861	1:713.049	+ 393.188	+ 29,79	1,19	1,55	6,75	7,31
CANELONES	84.808	82.404	— 2.404	— 2,83	0,49	0,48	0,43	0,35
CERRO LARGO .	1:392.863	1:748.316	+ 355.453	+ 25,52	1,16	1,45	7,12	7,47
COLONIA	367.575	359.254	— 8.321	— 2,26	1,05	1,02	1,88	1,53
DURAZNO	2:022.531	2:194.973	+ 172.442	+ 8,53	1,85	2,01	10,34	9,38
FLORES	982.642	1:065.606	+ 82.964	+ 8,44	2,18	2,37	5,02	4,55
FLORIDA	1:341.572	1:504.540	+ 162.968	+ 12,15	1,51	1,69	6,86	6,43
LAVALLEJA	1:437.865	1:612.735	+ 174.870	+ 12,16	1,71	1,92	7,35	6,89
MALDONADO ...	696.176	801.368	+ 105.192	+ 15,10	1,93	2,22	3,56	3,42
MONTEVIDEO ..	489	949	+ 460	+ 94,07	0,06	0,12	——	——
PAYSANDU	1:555.009	1:746.085	+ 191.076	+ 12,29	1,40	1,57	7,95	7,46
RIO NEGRO	1:037.001	1:247.551	+ 210.550	+ 20,30	1,39	1,68	5,30	5,33
RIVERA	690.658	941.336	+ 250.678	+ 36,29	0,84	1,15	3,53	4,02
ROCHA	1:296.567	1:387.055	+ 90.488	+ 6,98	1,44	1,54	6,63	5,93
SALTO	1:461.385	1:935.043	+ 473.658	+ 32,41	1,18	1,56	7,47	8,27
SAN JOSE	307.084	280.400	— 26.684	— 8,69	0,95	0,86	1,57	1,20
SORIANO	687.639	1:121.729	+ 434.090	+ 63,13	1,24	2,02	3,52	4,79
TACUAREMBO ..	1:726.413	2:338.536	+ 612.133	+ 35,46	1,19	1,61	8,83	10,0
TREINTA Y TRES	1:151.187	1:327.713	+ 176.526	+ 15,33	1,41	1,62	5,89	5,67
TOTAL	19:559.325	23:408.642	+ 3.849.317	+ 19,68	1,35	1,62	100,0	100,0

CUADRO Nº 4

Porcinos, por departamento, en los Censos Agropecuarios de 1946 y 1951

Departamento	CIFRAS ABSOLUTAS (N.o de Animales)			POR CIENTO DEL TOTAL		POR CIENTO DE VARIACION de 1951 SOBRE 1946
	CENSO 1946	CENSO 1951	AUMENTOS O DISMINUCIONES	CENSO 1946	CENSO 1951	
ARTIGAS	2.049	3.377	+ 1.328	0,75	1,30	+ 64,81
CANELONES	61.475	46.529	— 14.946	22,41	17,97	— 24,31
CERRO LARGO ..	12.066	13.629	+ 1.563	4,40	5,26	+ 12,95
COLONIA	21.970	22.185	+ 215	8,01	8,57	+ 0,98
DURAZNO	5.165	6.634	+ 1.469	1,88	2,56	+ 28,44
FLORES	3.781	3.783	+ 2	1,38	1,46	0
FLORIDA	16.634	15.170	— 1.464	6,06	5,86	— 8,80
LAVALLEJA	21.629	16.048	— 5.581	7,88	6,20	— 25,80
MALDONADO	7.824	6.665	— 1.159	2,85	2,57	— 14,81
MONTEVIDEO	4.289	6.322	+ 2.033	1,56	2,44	+ 47,40
PAYSANDU	8.831	9.275	+ 444	3,22	3,58	+ 5,03
RIO NEGRO	4.365	5.837	+ 1.472	1,59	2,25	+ 33,72
RIVERA	11.591	13.460	+ 1.869	4,22	5,20	+ 16,12
ROCHA	35.176	29.189	— 5.987	12,82	11,27	— 17,02
SALTO	4.593	5.546	+ 953	1,67	2,14	+ 20,75
SAN JOSE	22.277	21.919	— 358	8,12	8,47	— 1,61
SORIANO	10.981	13.272	+ 2.291	4,00	5,12	+ 20,86
TACUAREMBO	13.002	13.560	+ 558	4,74	5,24	+ 4,29
TREINTA Y TRES	6.693	6.580	— 113	2,44	2,54	— 1,69
TOTAL	274.391	258.980	— 15.411	100,00	100,00	— 5,62

CUADRO Nº 5

Caballares, por departamento, en los Censo Agropecuarios de 1946 y 1951

Departamento	CIFRAS ABSOLUTAS (N.o de Animales)			POR CIENTO DEL TOTAL		Por Ciento de Variación de
	CENSO 1946	CENSO 1951	Aumentos o Disminuciones	CENSO 1946	CENSO 1951	1951 Sobre 1946
ARTIGAS	32.748	42.098	+ 9.350	5,95	6,30	+ 28,55
CANELONES	16.006	20.844	+ 4.838	2,91	3,12	+ 30,23
CERRO LARGO ..	34.619	49.487	+ 14.868	6,29	7,42	+ 42,95
COLONIA	45.657	43.245	— 2.412	8,31	6,48	— 5,28
DURAZNO	25.410	31.026	+ 5.616	4,62	4,65	+ 22,10
FLORES	14.864	17.190	+ 2.326	2,70	2,58	+ 15,65
FLORIDA	24.557	29.508	+ 4.951	4,46	4,42	+ 20,16
LAVALLEJA	25.895	30.506	+ 4.611	4,72	4,57	+ 17,81
MALDONADO	12.115	14.897	+ 2.782	2,20	2,23	+ 22,96
MONTEVIDEO	2.920	3.864	+ 944	0,53	0,58	+ 3,23
PAYSANDU	59.653	69.056	+ 9.403	10,85	10,36	+ 15,76
RIO NEGRO	33.883	40.825	+ 6.942	6,16	6,12	+ 20,49
RIVERA	27.138	39.162	+ 12.024	4,93	5,87	+ 44,31
ROCHA	26.798	31.081	+ 4.283	4,87	4,66	+ 15,98
SALTO	42.259	53.450	+ 11.191	7,68	8,00	+ 20,94
SAN JOSE	19.188	21.668	+ 2.480	3,49	3,25	+ 12,92
SORIANO	47.125	49.410	+ 2.285	8,58	7,41	+ 4,85
TACUAREMBO	38.630	53.522	+ 14.892	7,02	8,02	+ 38,55
TREINTA Y TRES .	20.530	26.412	+ 5.882	3,73	3,96	+ 28,65
TOTAL	549.995	667.251	+117.256	100,00	100,00	+ 21,31

CUADRO Nº 6

Stock pecuario del Uruguay, según categorías de animales, en el Censo Agropecuario de 1951

(Número de cabezas)

Departamento	VACUNOS	LANARES	PORCINOS	Caballares	ASNOS Y MULAS	CABRIOS	TOTAL GENERAL	SUB-TOTAL (Total General Excepto Porcinos)	DENSIDAD (Excluídos los Porcinos) Por Hectárea
Artigas	511.685	1.713.049	3.377	42.098	1.435	1.367	2.273.011	2.269.634	2.05
Canelones ..	182.080	82.044	46.529	21.844	128	159	332.144	285.615	1.65
Cerro Largo	726.410	1.748.316	13.629	49.487	498	993	2.539.333	2.525.704	2.10
Colonia	295.503	359.254	22.185	43.245	560	85	720.832	698.647	199
Durazno	509.459	2.194.973	6.634	31.026	207	185	2.742.484	2.735.850	2.50
Flores	246.024	1.065.606	3.783	17.190	163	50	1.332.816	1.329.033	2.95
Florida	470.053	1.504.540	15.170	29.508	202	276	2.019.749	2.004.579	2.26
Lavalleja ..	449.647	1.612.735	16.048	30.506	57	2.720	2.111.713	2.095.665	2,49
Maldonado .	161.256	801.368	6.665	14.897	49	2.791	987.026	980,361	2.72
Montevideo	11.311	949	6.322	3.864	90	22	22.558	16.236	2.00
Paysandú ..	617.278	1.746.085	9.275	69.056	599	358	2.442.651	2.433.376	2.19
Río Negro .	448.887	1.247.551	5,837	40.825	292	277	1.743.669	1.737.832	2.33
Rivera	550.404	941.336	13.460	39.162	600	2.104	1.547.066	1.533.606	1.87
Rocha	432.931	1.387.055	29.189	31.081	136	1.296	1.881.688	1.852.499	2.06
Salto	602.207	1.935.043	5.546	53.450	1.783	2.488	2.600.517	2.594.971	2.10
San José ...	260.042	280.400	21.919	21.668	257	66	584.352	562.433	1.73
Soriano	447.991	1.121.729	13.272	49.410	980	211	1.633.593	1.620.321	2.92
Tacuarembó	817.126	2.338.536	13.560	53.522	533	2.836	3.226.113	3.212.553	2.21
T. y Tres ..	413.815	1.327.713	6.580	26.412	73	1.187	1.775.780	1.769.200	2.16
TOTAL	8.154.109	23.408.642	258.980	667.251	8.642	19.471	32.517.095	32.258.115	—
Por Ciento .	25,08	71,99	0,80	2,06	0,01	0,06	—	100,—	—

CUADRO Nº 7

Valor del stock pecuario del Uruguay

Concepto	1946			1951				INDICE DE PRECIOS
	NUMERO DE CABEZAS	VALOR (En pesos)	NUMERO INDICE	NUMERO DE CABEZAS	INDICE NUMERO	VALOR (En pesos)	NUMERO INDICE	
Bovinos	6.820.939	353.934.137	100	8.154.109	119.55	635.728.113	179.62	150,25
Ovinos	19.559.325	97.796.625	100	23.408.642	119,68	197.334.852	201.78	168,60
Porcinos	274.391	14.981.748	100	258.980	94.38	24.359.658	162,60	172,28
TOTAL	26.654.655	466.712.510	100	31.821.731	109.39	857.422.623	183.72	167,95

Concepto	1946			1951				INDICE DE PRECIOS
	NUMERO DE CABEZAS	VALOR (En pesos)	NUMERO INDICE	NUMERO DE CABEZAS	INDICE NUMERO	VALOR (En pesos)	NUMERO INDICE	
Novillos	1.381.414	126.717.106	100	2.040.874	147,74	252.803.062	199,50	135,03
Bueyes y Toros	377.799	27.499.989	100	359.353	95,12	29.883.795	108,67	114,25
Vacas	3.464.426	169.895.451	100	4.374.134	126,26	310.476.031	182,75	144,74
Terneros	1.597.300	29.821.591	100	1.379.748	86,38	42.565.225	142,73	165,24
TOTAL	6.820.939	353.934.137	100	8.154.109	119,55	635.728.113	179,62	150,25

CUADRO Nº 8

Número de establecimientos agropecuarios y hectáreas ocupadas. Indice de Concentración (Ic.)

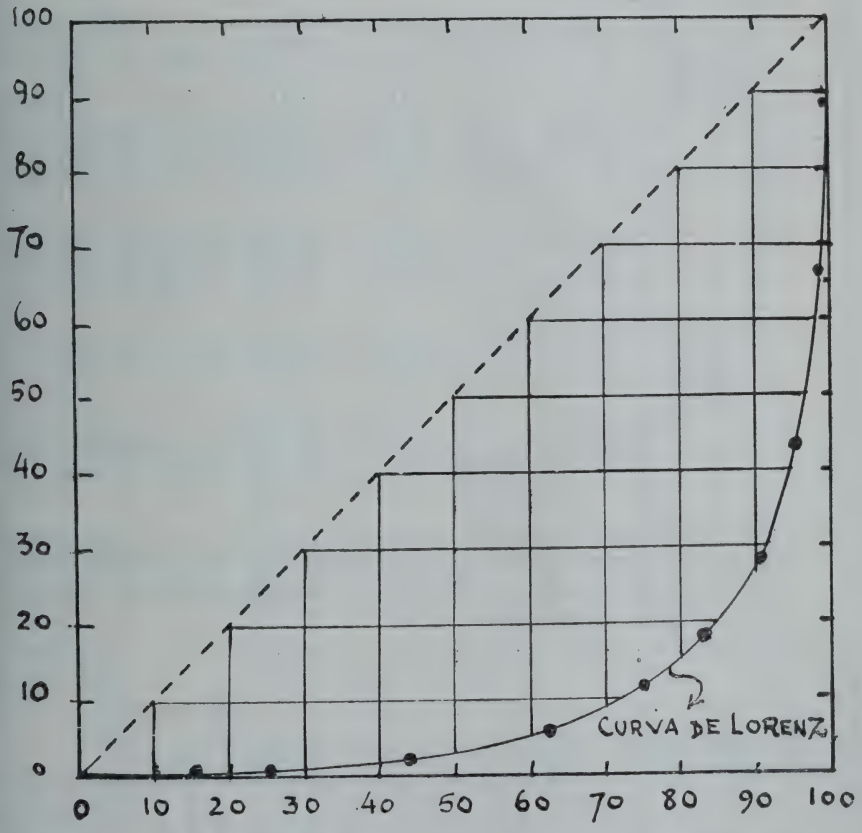
INTERVALO DE CLASE	DIVISION DE LA TIERRA		FRECUENCIAS ACUMULADAS				S (pi-qi)
			CIFRAS ABSOLUTAS		POR CIENTO DEL TOTAL		
	Número de Establecim.	CANTIDAD DE HECTAREAS	Número de Establecim.	CANTIDAD DE HECTAREAS	Número de Establecim.	Cantidad de Hectáreas	
					(pi)	(qi)	
De 1 Há. 5 Há.	10.953	29.125	10.953	29.125	12,85	0,17	12,68
" 5 " 10 "	11.117	76.660	22.070	105.785	25,89	0,62	25,27
" 10 " 20 "	13.771	192.891	35.841	298.676	42,04	1,76	40,28
" 20 " 50 "	16.910	535.014	52.751	833.690	61,87	4,91	56,96
" 50 " 100 "	10.375	732.440	63.126	1:566.130	74,04	9,23	64,81
" 100 " 200 "	7.814	1:103.618	70.940	2:669.748	83,21	15,73	67,48
" 200 " 500 "	7.241	2:272.014	78.181	4:941.762	91,70	29,11	62,59
" 500 " 1.000 "	3.475	2:443.977	81.656	7:385.739	95,78	43,51	52,27
" 1.000 " 2.500 "	2.452	3:809.704	84.108	11:195.443	98,65	65,98	32,67
" 2.500 " 5.000 "	763	2:583.673	84.871	13:779.116	99,55	81,18	18,37
" 5.000 " 10.000 "	316	2:064.750	85.187	15:843.866	99,92	93,34	6,58
" 10.000 y más	71	1:129.766	85.258	16:973.632	100,—	100,—	439,96

$$Ic = \frac{S\ (pi - qi)}{S\ pi} = \frac{439{,}96}{785{,}50} = 0{,}56$$

CUADRO Nº 8-A

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL URUGUAY SEGUN CENSO DE 1951.

INDICE DE CONCENTRACION = 0,56



Stock vacuno, lanar y porcino, de la Republica Argentina, según Censos Agropecuarios de 1947 y 1952

PROVINCIAS Y TERRITORIOS	VACUNOS (N.o de Cabezas)			LANARES (N.o de Cabezas)			PORCINOS (N.o de Cabezas)		
	1952	1947	Por Ciento de Aumento o Disminución	1952	1947	Por Ciento de Aumento o Disminución	1952	1947	Por Ciento de Aumento o Disminución
Buenos Aires	18.335.271	16.428.004	+ 11,6	17.847.751	16.294.738	+ 9,5	1.416.227	1.082.862	+ 30,8
Catamarca	194.644	159.345	+ 22,2	244.662	193.835	+ 26,2	14.776	4.103	+260,1
Córdoba	4.870.497	4.719.515	+ 3,2	1.610.284	1.737.456	— 7,3	798.629	641.784	+ 24,4
Corrientes	3.774.354	3.405.385	+ 10,8	3.525.419	2.758.698	+ 27,8	42.404	30.044	+ 41,1
Entre Ríos	4.281.577	3.363.145	+ 27,3	3.677.787	2.846.410	+ 29,2	110.759	88.837	+ 24,7
Eva Perón	1.181.256	1.470.700	— 19,7	2.879.385	4.418.293	— 34,8	85.905	95.769	— 10,3
Jujuy	154.424	129.949	+ 18,8	731.244	563.100	+ 29,9	8.022	5.164	+ 55,3
La Rioja	136.594	167.057	— 18,2	116.476	130.962	— 11,1	9.744	5.844	+ 66,7
Mendoza	122.109	194.326	— 37,2	413.268	619.182	— 33,3	16.015	41.556	— 61,5
Presidente Perón .	1.511.333	1.385.239	+ 9,1	326.268	277.233	+ 17,7	91.939	72.098	+ 27,5
Salta	760.398	643.313	+ 18,2	411.437	334.167	+ 23,1	59.419	42.010	+ 41,4
San Juan	38.109	59.036	— 35,4	96.442	103.972	— 7,2	15.964	7.397	+115,8
San Luis	568.549	693.617	— 18,0	491.883	649.016	— 24,2	18.655	14.135	+ 32,0
Santa Fe	6.110.207	5.576.022	+ 9,6	626.773	568.936	+ 10,2	1.007.458	592.993	+ 69,9
Sant. del Estero ..	682.081	581.890	+ 17,2	913.235	757.982	+ 20,5	74.917	28.935	+158,9
Tucumán	284.389	280.376	+ 1,4	140.612	87.702	+ 60,3	49.506	28.917	+ 71,2
Chubut	93.405	75.602	+ 23,5	4.229.124	3.752.090	+ 12,7	3.247	4.000	— 18,8
Formosa	1.664.496	1.272.550	+ 30,8	196.970	138.368	+ 42,4	36.908	14.611	+152,6
Comod. Rivadavia	18.358	16.992	+ 8,0	3.716.021	3.410.105	+ 9,0	4.500	3.358	+ 34,0
Misiones	195.722	150.664	+ 29,9	14.506	10.738	+ 35,1	99.572	107.157	— 7,1
Neuquen	137.342	132.054	+ 4,0	975.455	893.702	+ 9,1	5.175	3.337	+ 55,1
Río Negro	124.729	123.674	+ 0,9	3.184.974	3.467.958	— 8,2	16.971	14.175	+ 19,7
Santa Cruz	16.571	14.115	+ 17,4	7.201.399	6.271.512	+ 14,8	1.542	1.069	+ 44,2
Tierra del Fuego .	6.580	5.592	+ 17,7	1.112.356	885.487	+ 25,6	934	631	+ 48,0

CUADRO Nº 10

Por ciento del total del stock vacuno, lanar y porcino, de la República Argentina, según Censos Agropecuarios de 1947 y 1952

PROVINCIAS Y TERRITORIOS	SUPERFICIE (En miles de Km. 2)	POR CIENTO DEL TOTAL EN 1952			POR CIENTO DEL TOTAL EN 1947		
		VACUNOS	LANARES	PORCINOS	VACUNOS	LANARES	PORCINOS
Buenos Aires	301.273	40,5	32,6	35,5	40,0	31,8	36,9
Catamarca	118.696	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	——
Córdoba	168.075	10,8	2,9	20,0	11,5	3,4	21,9
Corrientes	86.879	8,3	6,4	1,1	8,3	5,4	1,0
Entre Ríos	73.781	9,5	6,7	2,8	8,2	5,6	3,0
Eva Perón	142.718	2,6	5,3	2,2	3,6	8,6	3,3
Jujuy	59.471	0,4	1,3	0,2	0,3	1,1	1,8
La Rioja	92.440	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2
Mendoza	150.839	0,3	0,8	0,4	0 ,5	1,2	1,4
Presidente Perón .	98.527	3,3	0,6	2,3	3,4	0,5	2,5
Salta	154.771	1,7	0,8	1,5	1,6	0,7	1,4
San Juan	90.417	——	0,2	0,4	——	0,2	0,3
San Luís	73.867	1,3	0,9	0,5	1,7	1,3	0,5
Santa Fé	132.419	13,5	1,1	25,3	13,6	1,1	20,2
Sant. del Estero .	145.670	1,5	1,7	1,9	1,4	1,5	1,0
Tucumán	27.000	0,6	0,3	1,2	0,7	0,2	1,0
Chubut	170.082	0,2	7,7	0,1	0,2	7,3	——
Formosa	74.535	3,7	0,4	0,9	3,1	0,3	0,5
Com. Rivadavia ..	97.749	——	6,8	0,1	——	6,7	——
Misiones	29.821	0,5	——	2,5	0,4	——	3,7
Neuquen	94.350	0,3	1,8	0,1	0,3	1,8	——
Río Negro	202.590	0,3	5,8	0,4	0,3	6,8	0,5
Santa Cruz	201.613	——	13,2	——	——	12,3	——
Tierra del Fuego .	20.710	——	2,1	——	——	1,7	——
TOTAL	2:808.293	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

CUADRO Nº 11

Valor del stock pecuario de la Argentina

CONCEPTO	1947			1952				INDICE DE PRECIOS
	NUMERO DE CABEZAS	VALOR (En pesos)	NUMERO INDICE	NUMERO DE CABEZAS	NUMERO INDICE	VALOR (En pesos)	NUMERO INDICE	
Bovinos ..	41:048.162	7.088:196.614	100	45:262.995	110,27	26.161:105.850	369,08	334,71
Ovinos	51:171.632	802:371.189	100	54:683.731	106,86	3.059:554.749	381,31	356,83
Porcinos ..	2:930.786	438:035.275	100	3:989.188	136,11	1.354:688.352	309,26	227,21
TOTAL	95:150.580	8.328:603.078	100	103:935.914	109,23	30.575:348.951	367,11	336,09

CUADRO Nº 12

A) DENSIDAD DE POBLACION VACUNA

URUGUAY (1) AÑO 1951				ARGENTINA (3) AÑO 1952			
Departamentos	Por ciento de cada Departamento en el total	Por ciento de aumento en los últimos cinco años	Densidad por Km.^{2} (2)	Provincias y Territorios	Por ciento de cada Departamento en el total	Por ciento de aumento en los últimos cinco años	Densidad por Km.^{2} (4)
Tacuarembó .	10,0	33,6	38,9	Buenos Aires .	40,5	11,6	60,9
Cerro Largo .	8,9	58,1	48,7	Santa Fé	13,5	9,6.	46,1
Paysandú	7,6	14,7	46,6	Córdoba	10,8	3,2	29,0
Salto	7,3	10,1	47,8	Entre Ríos ...	9,5	27,3	58,0
Rivera	6,7	39,2	56,0	Corrientes	8,3	10,8	43,4
Artigas	6,3	—	45,0	Formosa	3,7	30,8	22,3
Durazno	6,3	11,9	35,6	Pres. Perón ...	3,3	9,1	15,3
TOTAL	53,1	23,9	44,5	TOTAL	89,6	14,6	43,3

(1) Véase el Cuadro Nº 1.

(2) Total de vacunos de estos Departamentos: 4:334.569; total de Km.^{2} de estos Departamentos: 97.321.

(3) Véase el Cuadro Nº 10.

(4) Total de vacunos de estas Provincias: 40:547.735; total de Km.^{2} de estas Provincias: 935.489.

B) DENSIDAD DE POBLACION LANAR

URUGUAY AÑO 1952				ARGENTINA AÑO 1951			
Departamentos	Por ciento de cada Departamento en el total	Por ciento de aumento en los últimos cinco años	Densidad por Km.^{2} (1)	Provincias y Territorios	Por ciento de cada Departamento en el total	Por ciento de aumento en los últimos cinco años	Densidad por Km.^{2} (2)
Tacuarembó .	10,0	35,5	111,3	Buenos Aires .	32,6	9,5	59,2
Durazno	9,4	8,5	153,3	Santa Cruz ...	13,2	14,8	35,7
Salto	8,3	32,4	153,5	Chubut	7,7	12,7	24,9
Cerro Largo .	7,5	25,5	117,1	Com. Rivadavia	6,8	9,0	38,0
Paysandú	7,5	12,3	131,8	Entre Ríos ...	6,7	29,2	49,8
Artigas	7,3	29,8	150,6	Corrientes	6,4	27,8	40,6
Lavalleja	6,9	12,2	129,2	Río Negro	5,8	— 8,2	15,7
Florida	6,4	12,2	124,3	Eva Perón ...	5,3	— 34,8	20,2
TOTAL	63,3	21,1	132,0	TOTAL	84,5	7,5	36,2

(1) Total de Lanares de estos Departamentos: 14:793.277; total de Km.^{2} de estos Departamentos: 112.084.

(2) Total de Lanares de estas Provincias y Territorios: 46:261.860; total de Km.^{2} de estas Provincias y Territorios: 1:276.685.

CUADRO Nº 13

Vacunos por clase de animal en los censos de Argentina y Uruguay en 1952 y 1951 respectivamente

Concepto	ARGENTINA (CENSO 1952)		URUGUAY (CENSO 1951)	
	Número de cabezas	Por ciento del total	Número de cabezas	Por ciento del total
TOROS	969.901	2.1	113.172	1.4
TORITOS	617.353	1.4	47.797	0.6
VACAS	17:635.411	39.0	3:224.925	39.6
VAQUILLONAS	6:394.835	14.1	1:149.209	14.1
BUEYES	403.406	0.8	198.384	2.4
NOVILLOS	4:435.439	9.8	1:202.241	14.7
NOVILLITOS	3:735.296	8.3	838.633	10.3
TERNEROS	5:510.498	12.2	668.128	8.2
TERNERAS	5:560.856	12.3	711.620	8.7
TOTAL	45:262.995	100.0	8:154.109	100.0

CUADRO Nº 14

Producción Agrícola por Departamento. Según el Censo de 1951 (en toneladas).

Departamentos	Trigo	%	Lino	%	Maíz	%	Arroz	%	Girasol	%	Maní	%	Remolacha	%
ARTIGAS	5.852,1	1,32	1.585,5	1,69	4.593,5	1,65	7.670,0	22,29	3.041,4	2,57	263,1	3,05	—	—
CANELONES ...	8.362,5	1,89	1.942,3	2,08	60.577,5	21,75	—	—	8.784,6	7,42	62,3	0,72	22.749,0	53,96
CERRO LARGO .	4.069,6	0,92	231,2	0,25	9.738,0	3,50	7.376,0	21,44	12.042,2	10,47	25,5	0,30	0,2	—
COLONIA	79.235,7	17,86	19.597,2	20,95	24.603,8	8,84	—	—	20.499,6	17,33	—	—	—	—
DURAZNO	3.851,0	0,87	347,9	0,37	6.431,6	2,31	—	—	929,5	0,79	0,1	0,00	—	—
FLORES	13.942,4	3,14	2.862,5	3,06	5.237,4	1,88	—	—	615,5	0,52	—	—	—	—
FLORIDA	9.731,1	2,19	877,5	0,94	21.144,1	7,59	—	—	895,4	0,76	10,2	0,12	89,0	0,21
LAVALLEJA	10.343,4	2,33	1.894,8	2,02	21.444,8	7,70	—	—	7.314,2	6,18	—	—	4.736,9	11,24
MALDONADO ...	3.826,2	0,86	96,7	0,10	8.213,7	2,95	—	—	2.855,4	2,41	2,0	0,02	9.893,7	23,47
MONTEVIDEO ..	18,7	0,00	—	—	815,0	0,29	—	—	2,0	0,00	—	—	—	—
PAYSANDU	63.345,7	14,28	13.070,8	13,96	16.935,5	6,08	—	—	15.577,7	13,17	962,0	11,14	3.890,0	9,23
RIO NEGRO	66.873,3	15,08	11.514,0	12,30	7.702,8	2,77	—	—	4.856,4	4,10	18,5	0,21	720,0	1,71
RIVERA	394,9	0,09	67,8	0,07	8.129,8	2,92	2.049,2	5,95	1.346,1	1,14	2.912,6	33,72	—	—
ROCHA	1.007,7	0,23	42,7	0,05	7.996,8	2,87	5.549,4	16,13	7.957,8	6,72	4,1	0,05	81,0	0,19
SALTO	10.786,7	2,43	1.262,6	1,35	9.258,6	3,32	833,0	2,42	8.743,4	7,39	1.552,2	17,97	—	—
SAN JOSE	27.579,4	6,22	6.937,2	7,41	37.975,5	13,64	—	—	10.763,6	9,09	—	—	—	—
SORIANO	133.731,5	30,15	31.156,0	33,28	16.098,1	5,78	—	—	9.142,9	7,72	0,2	0,00	—	—
TACUAREMBO ..	429,0	0,10	95,8	0,10	7.959,8	2,86	947,6	2,75	2.313,8	1,95	2.824,9	32,70	—	—
TREINTA Y TRES	194,5	0,04	19,3	0,02	3.611,0	1,30	9.977,2	29,00	678,5	0,57	0,4	0,00	—	—

Fuente: Censo General Agropecuario 1951. Ministerio de Ganadería y Agricultura. Dirección de Agronomía.

CUADRO Nº 14 (cont.)

Producción Agrícola por Departamento. Según el Censo de 1951 (en toneladas)

Departamentos	Caña de azúcar	%	Cebada cervecera	%	Citrus	%	Manzanas	%	Duraznos	%	Uva	%	papas	%
ARTIGAS	30.627,8	96,17	12,4	0,08	1.857,6	3,32	5,5	0,02	45,6	0,16	96.9	0,08	78,3	0,09
CANELONES	5,0	0,02	769,0	4,82	4.861,3	8,69	12.730,3	46,01	17.273,5	61,34	63.007,9	51,25	19.222,5	21,87
CERRO LARGO .	—	—	1,0	0,01	4.808,1	8,60	94,1	0,34	272,0	0,64	392,7	0,32	622,8	0,71
COLONIA	—	—	4.754,4	29,81	2.546,9	4,55	401,0	1,45	1.795,5	5,04	4.976,1	4,05	4.222,6	4,80
DURAZNO	—	—	—	—	684,8	1,22	74,4	0,27	238,1	0,95	714,6	0,58	886,9	1,01
FLORES	—	—	686,8	4,31	292,7	0,52	31,5	0,11	182,8	0,41	50,9	0,04	429,5	0,49
FLORIDA	—	—	132,6	0,83	424,9	0,76	99,3	0,36	305,2	1,14	2.493,3	2,03	1.509,3	1,72
LAVALLEJA	—	—	609,5	3,82	165,4	0,30	41,6	0,15	264,6	0,75	440,0	0,36	937,5	1,07
MALDONADO ...	—	—	251,2	1,58	445,3	0,80	325,1	1,18	457,4	0,85	922,8	0,75	2.042,6	2,32
MONTEVIDEO ..	—	—	7,7	0,05	8.680,4	15,52	12.223,8	44,19	6.548,9	16,27	39.838,3	32,41	9.055,6	10,30
PAYSANDU	—	—	1.371,1	8,60	1.572,8	2,81	70,7	0,26	303,8	0,76	1.170,3	0,95	870,5	0,99
RIO NEGRO ...,	—	—	444,0	2,79	528,5	0,94	31,7	0,11	227,1	0,50	35,1	0,03	497,4	0,57
RIVERA	—	—	0,1	0,00	4.308,3	7,70	67,2	0,24	359,1	0,70	88,1	0,07	819,0	0,93
ROCHA	—	—	0,8	0,01	631,5	1,13	134,2	0,49	206,2	0,63	42,1	0,04	2.894,3	3,29
SALTO	1.216,0	3,81	142,0	0,89	18.803,1	33,61	26,7	0,10	227,8	0,58	647,8	0,53	1.589,8	1,81
SAN JOSE	—	—	4.479,1	28,10	1.692,5	3,03	1.081,0	3,91	1.974,1	6,47	6.862,5	5,58	39.187,5	44,57
SORIANO	—	—	2.281,0	14,30	1.169,9	2.09	165,2	0,60	728,8	1,91	813,0	0,66	1.555,0	1,77
TACUAREMBO ..	—	—	0,7	0,00	1.670,5	2,99	31,9	0,11	223,4	0,64	312,8	0,25	980,7	1,12
TREINTA Y TRES	—	—	—	—	794,9	1,42	27,9	0,10	110,8	0,26	20,8	0,02	498,8	0,57

Fuente: Censo General Agropecuario 1951. Ministerio de Ganadería y Agricultura. Dirección de Agronomía.

CUADRO Nº 14 (cont.)

Producción Agrícola por Departamento. Según el Censo de 1951 (en toneladas)

Departamento	Boniatos y patatas	%	Zanahorias	%	Porotos	%	Cebollas	%	Tomates	%	Zapallos	%	Verduras Verdes	%
ARTIGAS	1.054,0	1,22	15,0	0,14	33,3	0,83	52,0	0,81	294,3	2,04	429,7	1,50	7,3	0,11
CANELONES	28.059,9	32,50	5.312,0	50,72	1.040,4	25,97	3.371,4	52,82	7.624,8	52,91	6.718,1	23,49	2.780,6	40,87
CERRO LARGO .	3.499,7	4,05	69,6	0,66	494,9	12,35	140,4	2,20	89,5	0,62	746,2	2,61	10,5	0,15
COLONIA	4.096,5	4,74	383,9	3.66	20,5	0,51	277,4	4,34	228,3	1,58	1.458,0	5,10	118,9	1,75
DURAZNO	4.034,6	4,67	124,3	1,19	74,8	1,87	153,0	2,40	40,5	0,28	1.026,2	3,59	27,4	0,40
FLORES	1.659,7	1,92	165,9	1,58	7,4	0,18	66,2	1,04	6,8	0,05	478,4	1,67	22,0	0,32
FLORIDA	4.509,9	5,22	172,0	1,64	83,0	2,07	203,7	3,19	37,2	0,26	1.979,8	6,92	60,7	0,89
LAVALLEJA	3.327,9	3,85	16,5	0,16	499,1	12,45	75,5	1,18	110,9	0,77	517,9	1,81	13,3	0,20
MALDONADO ...	3.427,0	3,97	159,7	1,52	223,9	5,59	138,6	2,17	170,9	1,18	741,4	2,59	100,2	1,47
MONTEVIDEO ..	3.274,1	3,79	2.797,8	26,72	36,9	0,92	470,1	7,37	4.468,6	31,01	965,4	3,37	3.263,5	47,98
PAYSANDU	3.355,3	3,88	394,9	3,78	32,3	0,81	247,5	3,88	103,7	0,72	1.857,7	6,49	128,1	1,88
RIO NEGRO	1.983,3	2,30	143,2	1.37	10,9	0,27	111,1	1,74	15,2	0,11	1.451,9	5,07	16,8	0,25
RIVERA	4.522,6	5,24	25.4	0,24	352,8	8,80	99,7	1,56	2,8	0,02	387,1	1,35	7,6	0,11
ROCHA	2.983.1	3,45	91,9	0,88	401,3	10,01	61,4	0,96	70,0	0,49	1.168,0	4,08	41,2	0,60
SALTO	1.750,3	2,03	155,9	1,49	48,2	1,20	231,6	3,62	1.001,1	6,96	2.316,9	8,10	98,8	1,45
SAN JOSE	5.837,7	6,76	270,8	2,58	45,0	1,12	315,8	4,96	77,3	0,54	2.673,9	9,36	56,0	0,82
SORIANO	3.181,5	3,68	101,5	0,97	15,5	0,39	218,4	3,42	46,8	0,32	2.149,4	7,51	33,8	0,50
TACUAREMBO ..	3.788,1	4,39	37,1	0,35	369,2	9,21	76,7	1,20	16,0	0,11	1.008,5	3,52	13,6	0,20
TREINTA Y TRES	2.022,2	2,34	36,8	0.35	218,6	5,45	73,1	1,14	——	——	534,2	1,87	3,3	0,05

Fuente: Censo General Agropecuario 1951. Ministerio de Ganadería y Agricultura. Dirección de Agronomía.

CUADRO Nº 15

Análisis de algunos porcentajes relativos a la superficie productiva del país

Departamento	Total del Territorio Productivo	Porciento del total	Superficie destinada a la producción agrícola	Porciento del total	Porciento del Territorio Productivo destinado a la Agricultura
ARTIGAS	1:173.959	7,12	23.201	1,73	1,98
CANELONES ...	349.799	2,12	148.773	11,11	42,53
CERRO LARGO	1:298.194	7,87	48.948	3,65	3,77
COLONIA	554.873	3,36	176.266	13,16	31,77
DURAZNO	1:136.026	6,89	19.461	1,45	1,71
FLORES	493.612	2,99	33.264	2,48	6,74
FLORIDA	965.105	5,85	48.223	3,60	5,00
LAVALLEJA ...	937.985	5,69	58.647	4,38	6,25
MALDONADO ..	413.546	2,51	25.762	1,92	6,23
MONTEVIDEO .	27.197	0,16	16.901	1,26	62,14
PAYSANDU	1:323.803	8,03	138.183	10,31	10,44
RIO NEGRO	925.507	5,61	112.790	8,42	12,19
RIVERA	886.490	5,37	25.169	1,88	2,84
ROCHA	976.132	5,92	35.548	2,65	3,64
SALTO	1:334.505	8,09	47.751	3,56	3,58
SAN JOSE	454.334	2,75	105.462	7,87	23,21
SORIANO	836.269	5,07	233.574	17,43	27,93
TACUAREMBO ..	1:537.489	9,33	24.922	1,86	1,63
TREINTA Y TRES	869.174	5,27	16.843	1,26	1,94
TOTAL	16:493.999	100,00	1:339.688	100,00	

CUADRO Nº 16

Valor de Algunos Renglones de la Producción Agrícola, en el años 1951. (en pesos)

Departamentos	Trigo	Lino	Maíz	Arroz	Girasol	Maní
Artigas	1:014.754	499.433	541.114	1:656.186	674.887	78.930
Canelones .	1:450.057	611.825	7:136.030	——	1:949.303	18.690
Cerro Largo	705.668	72.828	1:147.136	1:591.741	2:672.164	7.650
Colonia ...	13:739.470	6:173.118	2:898.328	——	4:548.861	——
Durazno ...	667.763	109.589	757.642	——	206.256	30
Flores	2:417.612	901.687	616.966	——	136.579	——
Florida	1:687.373	276.413	2:490.775	——	198.689	3.060
Lavalleja ..	1:793.546	596.862	2:526.197	——	1:623.021	——
Maldonado	663.463	30.461	967.574	——	633.613	600
Montevideo	3.243	——	96.007	——	444	——
Paysandú ..	10:984.144	4:117.302	1:995.002	——	3:456.692	288.600
Río Negro .	11:595.830	3:626.910	907.390	——	1:077.635	5.550
Rivera	68.476	21.357	957.690	442.217	298.700	873.780
Rocha	174.735	13.450	942.023	1:197.561	1:765.836	1.230
Salto	1:870.414	397.719	1:090.663	179.761	1:940.160	465.660
San José ..	4:782.268	2:185.218	4:473.514	——	2:388.443	——
Soriano	23:189.042	9:814.140	1:896.356	——	2:028.810	60
Tacuarembó	74.389	30.177	937.664	204.492	513.432	847.470
Treinta y T.	33.726	6.080	425.376	2:153.080	150.559	120
Total de la República .	76:915.973	29:484.569	32:803.447	7:425.038	26:264.084	2:591.430

CUADRO Nº 16 (cont.)

Valor de Algunos Renglones de la Producción Agrícola, en el años 1951. (en pesos)

Departamentos	Remolacha azucarera	Caña de azúcar	Cebada cervecera	Avena	Cebada común	Alfalfa para heno
Artigas	—	643.184	1.860	121.879	—	—
Canelones .	796.215	105	115.350	307.647	210.868	2:904.192
Cerro Largo	7	—	150	76.204	67	—
Colonia	—	—	713.160	494.869	374.128	270.873
Durazno ...	—	—	—	272.896	725	135
Flores	—	—	103.020	338.318	22.309	2.992
Florida	3.115	—	19.890	550.678	58.166	60.887
Lavalleja ..	165.792	—	91.425	240.834	28.770	15.558
Maldonado	346.280	—	37.680	191.997	9.006	40.070
Montevideo	—	—	1.155	11.699	56	158.531
Paysandú ..	136.150	—	205.665	355.346	43.993	222.291
Río Negro .	25.200	—	66.600	401.922	53.066	52.734
Rivera	—	—	15	60.046	—	—
Rocha	2.835	—	120	126.132	2.544	1.197
Salto	—	25.536	21.300	141.958	56	37.924
San José ...	—	—	671.865	529.951	192.722	146.167
Soriano ...	—	—	342.000	527.596	92.606	119.112
Tacuarembó	—	—	45	39.746	—	1.294
Treinta y T.	—	—	—	45.564	—	22
Total de la República .	1:475.594	668.825	2:391.300	4:835.282	1:089.082	4:033.979

CUADRO Nº 16 (cont.)

Valor de Algunos Renglones de la Producción Agrícola, en el año 1951. (en pesos)

Departamentos	Citrus	Manzanas	Duraznos	Uva	Papas	Boniatos y patatas
Artigas	215.857	1.698	8.541	26.426	10.508	104.979
Canelones .	564.883	3:931.117	3:235.327	17:201.157	2:579.660	1:958.581
Cerro Largo	558.701	29.058	50.927	107.207	83.566	244.279
Colonia	295.938	123.829	336.297	1:358.475	566.660	285.936
Durazno ...	79.573	22.944	44.596	195.086	119.022	281.615
Flores	34.000	9.696	34.220	13.896	57.639	115.847
Florida	49.373	30.664	57.164	680.671	202.548	314.791
Lavalleja ..	19.219	12.846	49.560	120.120	125.813	232.280
Maldonado .	51.744	100.391	85.652	251.924	274.117	239.205
Montevideo	1:008.662	3.774.709	1:226.590	10:875.856	1:215.262	228.525
Paysandú ..	182.759	21.832	56.902	319.465	116.808	234.200
Río Negro .	61.412	9.758	42.536	8.582	66.751	138.469
Rivera	500.613	20.751	67.259	24.051	109.910	315.677
Rocha	73.369	41.441	38.621	11.521	388.415	208.220
Salto	2:184.920	8.245	42.648	176.849	213.351	122.171
San José ..	196.668	333.782	369.749	1:873.435	5:258.963	407.471
Soriano	135.942	50.983	136.486	221.949	208.668	222.069
Tacuarembó	194.112	9.820	41.843	85.394	131.610	264.409
T. y Tres ..	92.356	8.616	20.753	5.678	66.939	141.150
Total de la República .	6:500.101	8:542.180	5:945.671	33:557.742	11:796.210	6:059.874

CUADRO Nº 16 (cont.)

Valor de Algunos Renglones de la Producción Agrícola, en el año 1951. (en pesos)

Departamento	CEBOLLAS	TOMATES	ZAPALLOS	TOTAL	Total por Hás. de Territorio Produc. Destinado a la Agricultura	Total por Hectárea de Territorio Productivo
Artigas	12.158	74.016	78.463	5:764.873	248,48	4,91
Canelones .	788.210	1:917.637	1:226.725	48:903.579	328,71	139,80
Cerro Largo	32.826	22.484	136.256	7:538.919	154,02	5,81
Colonia	64.856	57.417	266.231	32:568.446	184,77	58,70
Durazno ...	35.771	10.186	187.384	2:991.213	153,70	2,63
Flores	15.478	1.710	87.356	4:639.325	139,47	3,49
Florida	47.625	9.356	361.511	7:102.749	147,29	7,36
Lavalleja ..	17.652	27.891	94.569	7:781.955	132,69	8,30
Maldonado .	32.405	42.981	135.380	4:134.543	160,49	9,00
Montevideo	109.909	1:123.853	176.282	20:010.783	1.184,00	735,77
Paysandú ..	57.866	26.081	339.198	23:160.296	167,61	17,50
Río Negro .	25.975	3.823	265.117	18:436.260	163,46	19,92
Rivera	23.310	704	70.684	3:855.240	153,17	4,38
Rocha	14.335	17.605	213.276	5:234.486	147,25	5,36
Salto	54.148	251.777	423.066	9:648.326	202,05	7,23
San José ..	73.834	19.441	488.254	24:391.745	231,28	53,69
Soriano	51.062	11.770	392.462	39:441.113	168,86	47,16
Tacuarembó	17.932	4.024	184.152	3:582.005	143,73	2,33
T. y Tres ..	77.091	——	97.545	3:264.655	193,83	3 76
Total de la República ..	1:552.443	3:622.756	5:223.911	273:450.511	4.404,86	——

CUADRO Nº 17

Consumo anual por habitante de algunos productos agrícolas según el Censo de 1951

PRODUCTO AGRICOLA	PRODUCCION EN KILOGRAMOS	Kilos por Habitantes	PRODUCTO AGRICOLA	PRODUCCION EN KILOGRAMOS	Kilos por Habitantes
Trigo para pan ..	429:605.900	174,636	Remolachas	566.215	0,230
Arroz	*34:402.400	13,985	Zanahorias	10:474.343	4,258
Citrus	55:939.504	22,740	Porotos	* 3:704.574	1,506
Manzanas	27:663.204	11,245	Garbanzos	* 31.592	0,013
Duraznos	31:744.666	12,904	Lentejas	37.268	0,015
Peras	3:924.536	1,595	Arvejas	* 841.015	0,342
Ciruelas	4:099.411	1,666	Habas	* 594.400	0,242
Damascos	281.763	0,115	Chauchas	913.388	0,371
Cerezas	243.918	0,099	Cebollas	6:383.770	2,595
Membrillos	4:716.393	1,917	Ajos	* 1:662.130	0,676
Uva de Mesa	6:288.115	2,556	Tomates	14:411.512	5,858
Frutilla	993.327	0,404	Ajíes y Morrones	2:379.267	0,967
Melones	755.460	0,307	Zapallos	28:608.663	11,630
Sandías	3:329.359	1,353	Zapallitos	2:529.978	1,028
Papas	* 79:526.723	32,328	Verduras Verdes .	6:803.652	2,766
Boniatos	* 82:361.615	33,480			

(*) Se restó la cantidad destinada a semilla.

CUADRO Nº 18

Análisis de algunos rubros según el área de los predios. *Por ciento que cada intervalo representa en el total.*

CONCEPTO	1 a 5 Hás.	5 a 10 Hás.	10 a 20 Hás.	20 a 50 Hás.	50 a 100 Hás.	100 a 200 Hás.	200 a 500 Hás.	500 a 1.000 Hás.	1.000 a 2.500 Hás.	2.500 a 5.000 Hás.	5.000 a 10.000 Hás.	MAS DE 10.000 Hás.	TOTAL
Número de Predios	12,8	13,0	16,2	19,7	12,2	9,2	8,5	4,1	2,9	0,9	0,4	0,1	100 %
Hectáreas	0,2	0,5	1,1	3,2	4,3	6,5	13,4	14,4	22,3	15,2	12,2	6,7	100 %
Población Trabajadora	8,7	9,9	13,4	18,4	11,9	9,5	9,9	6,0	6,1	2,8	2,4	1,0	100 %
Existencia vacunos	0,3	0,6	1,2	3,1	4,0	5,9	12,1	14,2	23,2	15,9	12,9	6,6	100 %
" vacas lecheras ..	1,5	2,5	4,7	11,8	14,8	18,4	21,6	11,6	8,1	2,3	1,6	1,1	100 %
" caballares	2,2	2,6	4,1	8,3	8,8	10,3	14,8	11,9	16,1	9,8	7,1	4,0	100 %
" porcinos	3,8	0,3	11,3	19,3	13,7	11,4	11,8	7,4	8,0	3,5	2,1	1,4	100 %
" lanares	0,1	0,2	0,5	2,1	4,0	7,0	15,4	16,5	23,9	14,6	10,2	5,5	100 %
Producción lana	0,1	0,2	0,4	1,9	3,7	6,5	15,0	16,5	24,4	15,1	10,3	5,9	100 %
" diaria leche ...	2,1	3,5	6,8	13,8	14,7	16,2	19,8	12,3	6,9	2,3	1,2	0,8	100 %
" trigo de pan	0,0	0,2	1,3	7,8	12,9	16,8	26,0	15,4	11,1	4,7	2,8	1,0	100 %
" lino	0,1	0,3	1,5	7,5	12,8	17,2	25,0	16,8	11,7	4,6	2,1	0,4	100 %
" maíz	1,5	4,9	12,7	25,4	16,9	12,3	11,2	5,4	5,0	2,2	1,9	0,6	100 %
" girasol lera.	0,4	1,7	9,1	19,3	18,4	15,7	16,6	8,0	7,6	2,3	1,8	1,1	100 %

CUADRO Nº 19

Hectáreas de territorio productivo por unidad analizada.

CONCEPTOS	1 a 5 Hás.	5 a 10 Hás.	10 a 20 Hás.	20 a 50 Hás.	50 a 100 Hás.	100 a 200 Hás.	200 a 500 Hás.	500 a 1.000 Hás.	1.000 a 2.500 Hás.	2.500 a 5.000 Hás.	5.000 a 10.000 Hás.	MAS DE 10.000 Hás.	PROMEDIO DEL PAIS
Hectáreas por cada trabajador rural	1,030	2,389	4,457	8,988	20,007	36,009	71,169	125,972	191,625	280,895	266,971	334,944	52,399
" " " vacuno	1,199	1,673	1,983	2,108	2,228	2,312	2,308	2,110	2,008	1,992	1,967	2,094	2,082
" " " lanar	1,959	2,005	1,740	1,111	0,778	0,678	0,632	0,632	0,678	0,757	0,861	0,875	0,725
" " " vaca lechera .	3,803	6,026	8,032	8,858	9,662	11,740	20,562	41,073	92,498	219,569	251,278	195,698	33,181
" " " caballar	1,980	4,466	6,986	9,704	12,427	16,032	23,075	30,741	35,468	39,421	43,814	42,138	25,438
" " " porcino	2,952	4,735	6,588	10,622	20,714	37,425	74,397	127,883	184,650	286,343	379,969	306,336	65,540
" tonelada de trigo pan ...	270,678	80,239	34,673	16,153	13,344	15,367	20,509	37,158	80,598	128,718	174,067	269,178	39,806
" " " lino	497,863	270,310	136,608	76,423	61,288	68,579	96,663	155,183	348,976	598,460	1.057,328	3:128,679	181,339
" " " maíz	6,985	5,604	5,470	7,526	15,554	32,250	73,146	162,809	272,515	430,619	387,899	717,266	60,954
" " " girasol 1ª ..	75,356	44,770	26,449	27,109	39,109	68,867	133,619	299,871	490,234	1.109,111	1.116,021	979,509	166,097

Sir DENNIS ROBERTSON

LA CONVERTIBILIDAD

Señores de la Escuela Internacional Bancaria de Verano:

Me habéis hecho el gran honor de invitarme a inaugurar esta serie de discusiones con algunas palabras sobre un tema importantísimo: la restauración de la convertibilidad entre las monedas de Europa. Ignoro si se me ha concedido esta distinción en vista de lo ocurrido hace unos dieciséis meses en la Conferencia de la Cámara Internacional de Comercio celebrada en Viena, o a pesar de ello. El hecho es que allí me sentí obligado a leer una tesis que arrojó una ligera ducha de agua fría sobre la, a mi entender, acalorada y precipitada actitud que sobre este tema venían adoptando tanto el órgano central de dicha Institución como sus asesores. En cualquier caso, permítaseme empezar por reconocer que las condiciones aptas para el avance hacia la convertibilidad han pasado, desde aquella fecha, a ser un tanto más favorables, mientras que las dificultades que a ello se oponían son hoy, en general, mejor entendidas, y estudiadas, bajo un aspecto más realista. Espero, pues, no resultar en Granada el mismo "garbanzo negro de la olla" que resulté en Viena; pero el tiempo me dará —o me quitará— la razón.

I

Hablando ante tan versado auditorio como lo sois vosotros, no es necesario hacer resaltar la extremada ambigüedad de la palabra "convertibilidad" como lo sería si se tratase de exponer estas ideas ante el público en general; pero todos sabemos que esa palabra encierra una verdadera gama de posibles significados. Mas no habéis de consideraros agraviados si os recuerdo, como ya lo hice ante mi auditorio de Viena, que todo aquel que meta bulla con la convertibilidad queda expuesto a que le hagan preguntas desconcertantes:

> *¿A qué personas, carentes por el momento de libertad para ello, te propones permitir la conversión? ¿De qué y en qué? ¿Por qué métodos? ¿Bajo qué condiciones y con qué finalidad?...*

En vez de analizar, en términos generales, los diferentes problemas que se ocultan bajo tan complicadas preguntas, voy a permitirme presumir desde ahora que la proposición concreta en la que aquí estamos más interesados es la de que ciertas personas debieran pasar a disfrutar de bastantes mayores facilidades que las que poseen por el momento para la conversión de libras esterlinas en dólares de los Estados Unidos y del Canadá; teniendo siempre en cuenta que esas personas son los habitantes de países no situados ni en el área de la esterlina, ni en la región que comprende las Américas del Norte y Central y el trocito septentrional de América del Sur, extensión a la que, por pura conveniencia y sin la menor aprobación oficial, podemos describir como área del dólar. También, por conveniencia de expresión, aludiré a todo país fuera de las zonas de la esterlina y del dólar con la denominación de "área tercera"; y a la convertibilidad en dólares de las libras esterlinas en posesión de los habitantes de esa "tercera área" la llamaré "convertibilidad del área tercera".

Espero que no se pensará que me dejo llevar de prejuicios nacionalistas al dirigir así el foco sobre la libra esterlina. Lo cierto es, que, en mi opinión, a pesar de los ruidos amenazadores que de cuando en cuando se oyen, procedentes del centro de Europa, no existe hoy por hoy la posibilidad de que cualquier otro país adopte la serie de medidas que vamos a considerar, excepto previo acuerdo con Gran Bretaña. Y esto no precisamente por el cariño o respeto que puedan sentir hacia Gran Bretaña — aunque, naturalmente, espero que sí lo sientan—, sino a causa de la preponderancia de la esterlina como moneda para efectuar el comercio internacional. Otra cosa sería considerar si Gran Bretaña ha obrado sabiamente al consagrar tanto cuidado y energía a la conservación de esa preponderancia (esto ha sido puesto recientemente en tela de juicio por el notable y joven intelectual inglés Mr. A. C. L. Day); pero no existe duda de que es un hecho. He advertido que ni siquiera mi muy estimado amigo el profesor Haberler, que ha creído conveniente criticar en un reciente folleto al Gobierno británico —a mi modo de ver, sin fundamento alguno— por la exasperante lentitud en este asunto de la convertibilidad, colmando de alabanzas, en contraste, a los alemanes, belgas y holandeses por el "entusiasmo y la valentía" de que han hecho alarde, ni siquiera él, repito, sugiere que esos países estén en situación de adoptar cualquier medida decisiva sin el concurso de Gran Bretaña. Ya sea, pues, para alabanza o denuesto, hemos de dejar a la libra esterlina en las candilejas.

No pretendo tampoco excusarme si al definir el tema de nuestra discusión de hoy he colocado asimismo a plena luz a los tenedores de esterlinas residentes en la que he llamado área tercera. ¿Para qué hacerlo con

los residentes del área del dólar, que gozan ya de muy amplios privilegios de convertibilidad? En términos generales, un residente del área del dólar que hubiese vendido mercancías u obtenido beneficios en Gran Bretaña o el resto del área de la esterlina, o colocado allí fondos a corto plazo en custodia, puede disponer de su dinero cuando le plazca. No así los tenedores de esterlinas de Gran Bretaña o del área de la esterlina; y una parte de mi tesis tenderá a probar que la posición de estos últimos requiere muy especial consideración por parte de aquellos que son responsables de las decisiones sobre lo que puede y lo que no puede hacerse en relación con el aumento de las facilidades de convertibilidad por los residentes del área tercera. Pero el hecho indiscutible es que esta última clase de decisión es la que se ha convertido en el núcleo de interés mundial y tendremos, pues, que tomarla como centro de nuestro análisis.

Aclarado ese punto, pasaré a llamar vuestra atención sobre la forma un poco endeble en que me he creído obligado a proponer el tema escogido para el debate. No he preguntodo si la libra debiera "hacerse convertible" en dólares para los miembros del área tercera, sino si dichos miembros debieran gozar de ciertas facilidades, más amplias que las que ahora disfrutan, para efectuar dicha conversión. He anunciado la pregunta en esta forma porque, sin duda alguna, ya existen varias de dichas facilidades; es más: éste es uno de los aspectos en que la situación ha cambiado más notablemente durante los meses recientes. Hace ya tiempo que, mediante diversos métodos ilegales o semilegales, métodos que estoy seguro serán mucho mejor entendidos por vosotros, banqueros consumados, que por un universitario inocente como yo, no ha sido muy difícil paar algunos tenedores de esterlinas del área tercera deshacerse de ellas a cambio de dólares en alguna de las ciudades más desacreditadas del mundo, tales como Macao y Nueva York. Pero hasta hace poco, esto resultaba bastante costoso, mientras que hoy en día, en los pocos casos en que hay necesidad de hacer esa clase de negocio, los precios se acercan mucho a la paridad oficial. Es más: ahora los tenedores de estrelinas del área tercera pueden con toda legalidad comprar en el mercado de Londres, recientemente vuelto a abrir, ciertos metales y otras materias básicas para su reexportación, aun cuando se trate de mercancías importadas con dólares. Grandes cambios son éstos y han permitido, a aquellos de entre mis amigos que más se inclinan del lado de HABERLER, argumentar que la convertifilidad ya ha llegado al área tercera, y que las autoridades británicas no correrían ulteriores riesgos de importancia si reconociesen este hecho consumado, proclamando abiertamente la convertibilidad a dólares de todas las esterlinas que en adelante acumulasen los países del área tercera.

No veo posibilidad de aceptar ese argumento. Por lo que respecta al enfoque de la convertibilidad desde el punto de vista de las mercancías, creo que debe ser recibido, precisamente porque puede ampliarse paso a paso (mientras que el azúcar ha sido últimamente añadido a la lista de mercancías del área del dólar que puede comprarse con esterlinas del área tercera, no lo han sido otras mercancías esenciales, tales como el trigo y el algodón), y porque, en caso necesario, podría volverse a la primitiva situación sin gran dificultad, lo que está muy lejos de ser cierto en el caso de concederse una libertad más completa. No puedo fácilmente creer que las operaciones de los mercados negro y gris hayan puesto de relieve la tensión máxima que pudiera originarse si la conversión de esterlinas pasase de repente a ser un procedimiento plenamente permisible, que las más respetables instituciones del área tercera, incluyendo los Bancos centrales, pudieran efectuar libremente sin tapujos ni remordimientos.

Trataré ahora de explicar brevemente hasta dónde se ha llegado (o, por lo menos, hasta donde creo haber llegado yo). Acepto y apruebo las reiteradas declaraciones del Gobierno británico de que el objetivo que ha de perseguirse en algunas formas de convertibilidad en dólares para las esterlinas del área tercera; acepto también y aplaudo el progreso realizado hacia ese objetivo, que ha sido muy superior al que yo hubiera creído posible hace dieciséis meses; pero repudio la idea de que ese avance haya sido tan grande que lo único que falta ahora es un acto de consumación estridente y espectacular. Tengo, pues, el camino abierto para discutir —o, mejor dicho, para proponer a vuestra discusión, ya que el tiempo apremia— dos grupos de preguntas. Primera: ¿Qué especies de convertibilidad en dólares para esterlinas del área tercera vamos a considerar como fin? Y segunda: ¿Qué consideraciones primarias debieran ser tenidas en cuenta por las autoridades británicas al determinar el compás del avance?

II

Según se ha dejado entrever cuando he formulado esa pregunta "comprimida" al comienzo de esta charla, cuatro problemas por lo menos — quizá algunos de entre vosotros podáis pensar en varios más — se desprenden, a mi juicio, de la primera cuestión. A ninguno de esos problemas estoy en condiciones de dar una solución clara.

1) ¿Han de limitarse los derechos de conversión a las libras "acumuladas en el futuro", es decir, libras obtenidas por los respectivos tenedores después de una fecha señalada que, según creo, se ha dado en llamar "C", o han de abarcar asimismo los saldos que existan en esa fecha? He de recor-

daros que si el día "C" fuese mañana (lo que, como ya he dicho, no preveo que ocurra) el importe de los saldos existentes que habría que considerar sería del tenor de los 700 millones de libras — un importe equivalente a los dos tercios de las reservas actuales de oro y dólares de Gran Bretaña. Algunas de esas esterlinas están ya sometidas a restricciones en cualquier clase de utilización, e imagino que tendrán que continuar así; pero supongo que si apareciesen nuevos saldos, habrían de acordarse medidas especiales.

II) Si se tratase, pues, de hacer una distinción entre lo que es capital y lo que son divisas obtenidas a la sazón, teniendo en cuenta el origen de los saldos, ¿podría o debería tratarse de hacer lo propio respecto a la finalidad para la cual se busca su conversión? Yo pienso que, en el caso de extranjeros, esa distinción sería muy difícil de vigilar, y que es más probable que el día "C" se aplace hasta que se considere prudente permitir que alboree sin tener que contar con esa distinción. Es muy significativo, en este respecto, que no se tratase de hacer distinción alguna de esa clase cuando, en marzo pasado, se ampliaron notablemente las facilidades para las transferencias de esterlinas entre los países del área tercera. Pero, por las razones que más tarde explicaré, he llegado a esta conclusión provisional bien a mi pesar.

III) ¿Ha de ser el objetivo la convertibilidad en dólares de los saldos de todas las personas físicas y jurídicas de los países del área tercera, o únicamente de los saldos de instituciones financieras autorizadas o. aún más restrictivamente, de los saldos de los Bancos centrales? En este punto también lo que se hizo en marzo pasado con relación a los países del área tercera podría servir para enjuiciar del lado de donde sopla el viento. Contrariamente a lo que parecía probable hace pocos años, las corrientes actuales tanto teóricas como prácticas están tan cimentadas sobre la idea de descentralización, que la interpretación más plausible es la primera y de más amplio alcance entre las enunciadas.

IV) Llegamos ahora a un problema fundamental que confieso me desasosiega bastante: la cuestión suscitada en mi pregunta "comprimida" con las palabras "¿en qué condiciones?" ¿Es que la convertibilidad que hemos proclamado como objetivo implica el derecho de convertir libras en dólares a un cambio que varíe en muy poco, digamos el 1 por 100, de una determinada paridad? Esto es lo que significaba antes de 1931, y lo que significa hoy para aquellos que gozan ya de ella aunque el mecanismo para llegar a ese resultado es diferente del que era entonces. ¿O quizá implica solamente el derecho a comprar dólares con libras al cambio del día que rija en grandes

mercados libres, dejando enteramente a la discreción de las autoridades monetarias que manejan nuestras reservas de oro y dólares la decisión de cuándo, hasta qué punto y con qué propósitos han de intervenir en dichos mercados, bien en calidad de compradores o de vendedores? Esto es lo que se entendía por convertibilidad entre los años 1931 y 1939, y lo que parece entender aún, a juzgar por lo que dice, mucha gente de la City y periodistas que han hablado y escrito de la "restauración de la convertifilidad" y de la "liberalización de la esterlina" sin explicación alguna, y como si ambos fuesen términos sinónimos. Y entre los economistas liberales, para los que, hace algunos años, la estabilidad de los tipos de cambio era el summum del ajuste, existe hoy un sorprendente apoyo en favor del punto de vista que hace del llamado cambio flotante un precio barato a pagar por la restauración de la libertad de contratación en los mercados de divisas.

Los atractivos de esta generosa interpretación del concepto de convertibilidad son evidentes. Cualquiera excepcional presión sobre la esterlina podría remediarse en parte con una baja en el cambio, en lugar de en todo con pérdidas de reservas. Y el saber que un cambio bajo pudiera ser susceptible de suba, sabe que actuara como freno entre los especuladores que, de haberse mantenido el cambio fijo, hubiesen estado dispuestos a jugar a su eventual derrumbamiento. No obstante, no veo yo claro que, teniendo en cuenta todas las circunstancias, el cambio fluctuante sirva para refrenar la especulación dañosa, mientras que, por otro lado, constituye, como poco, una traba para el comercio. Y luego existe el peligro, siempre inminente de que pueda ser utilizado como excusa para la aplicación de políticas domésticas desprovistas de energía y que, en manos de Gobiernos que se vean acuciados por la presión de las organizaciones obreras y maniatados por virtuales o reales fluctuaciones en las escalas del coste de vida, pueda resultar un camino de rosas hacia la inflación. No quisiera aparecer puritano o dogmático; en la marcha gradual hacia la convertibilidad de la esterlina, o de cualquier otra moneda, puede que exista fundamento para una fase experimental antes de que la paridad del dólar que vaya a defenderse quede determinada finalmente e incluso, en último término, para un margen de tolerancia en esa paridad algo mayor del 2 por 100 que se estableció en Bretton Woods. Pero me siento preocupado por la corriente moderna de opinión que favorece los cambios de libre fluctuación, y no puedo sino repetir lo que ya escribí hace algunos meses: me pregunto si después de algunos años de experiencia con esta particular clase de libertad no comenzaríamos todos a deshacer el camino a tientas, como hicimos en las postrimerías de la década 1930-40, hacia las paridades fijas de cambios.

III

Al fin tengo el paso libre para enfrentarme con mi última y más importante tarea, que es la poner en orden las considertaciones que debieran guiar a las autoridades birtánicas —y esperamos que así sea— al determinar el compás de avance por el camino señalado con el nombre de "convertibilidad del área tercera". Trataré primeramente, sin embargo, de ligar todo lo que hasta aquí se ha dicho, poniendo de relieve que la rigidez de las condiciones que han de gobernar dicho compás de avance depende, en parte, naturalmente, de la definición exacta del objetivo: concretamente, tendremos que elegir más tarde o más temprano entre un día "C" cercano, pero con cambio más flexible, o un día "C" tardío, pero con cambio casi fijo.

I) La primera consideración es que el avance en el frente de las monedas no debiera hacerse a expensas de lo que es fundamentalmente mucho más importante; esto es, el frente del comercio. Es fácil apreciar en términos generales cómo podría tal vez llegarse a tan desdichado desenlace. Si no considerando otras circunstancias la moneda del país A se hace repentinamente convertible en algo muy deseado, por ejemplo, dólares estadounidenses, la tentación obvia de otros países, B, C y D, es hacer esfuerzos denodados para la adquisición de abundantes reservas de esos dólares, lo cual pueden llevar a efecto mediante intensificación de sus restricciones en las importaciones procedentes de A, aumentando de esa forma el exceso d sus ingresos en moneda de A sobre sus gastos en la misma. El país A, a su vez, se verá obligado a proteger sus existencias de dólares o de dólares en potencia (oro), intensificando sus restricciones en las importaciones de los países B, C y D, aminorando así el desembolso de su codiciada moneda convertible; y el resultado será una reducción del comercio entre todas las naciones fuera del área del dólar. Es más: mientras que las facilidades que B, C y D disfrutan ahora para la compra de mercancías de origen dólar con la moneda de A les capacita para relajar sus restricciones en la importación de dichas mercancías, A se sentirá, asimismo, fuertemente inclinada a proteger sus reservas mediante intensificación de sus restricciones en la importación de las mercancías referidas. Es decir, que, incluso desde el punto de vista los productores de países del dólar, el aparente avance hacia el multilateralismo, fácilmente podría traer consigo desfavorable secuela, sacrificándose así el cántaro de leche de la libertad al sueño dorado de la lechera.

Cuando, hace un par de años, se empezaron a oir en Inglaterra y a hacerse eco fuera de ella los voces demandando la "carrera hacia la convertibilidad" estas consideraciones parecían encontrar completa falta de comprensión.

En mi país esas voces fueron elevadas con mayor elocuencia por aquellos cuyos intereses materiales o lealtades apasionadas se centraban en la finanza más bien que en el comercio; en el exterior existía a menudo incomprensión de la enorme diferencia entre la postura de la Gran Bretaña, con una moneda extensamente utilizada como medio de comercio internacional, y por lo mismo especialmente vulnerable el proceso de asfixia que acabo de describir, y los demás países. Es causa de gran satisfacción y consuelo el hecho de que, en todas sus más recientes declaraciones, el Gobierno británico ha puesto de relieve la necesidad de asegurar que la búsqueda de la convertibilidad de las monedas no contrarreste el progreso de liberación del comercio, y lo es también el énfasis con que se subraya el mismo punto en el admirable capítulo sobre convertibilidad incluído en el Informe sometido al presidente de los Estados Unidos por la Comisión Randall en Enero pasado.

La relación entre convertibilidad de la esterlina y liberalización del comercio ha de encontrar su solución, sin duda, con la participación, de Gran Bretaña en la Organización de Cooperación Económica Europea y su órgano filial, la Unión Europea de Pagos. Es evidente que la Gran Bretaña no se puede permitir el lujo de colocarse en una situación en la que todos los fondos que le debiera, por ejemplo, Bélgica le fueran liquidados en la moneda relativamente débil de las unidades de la U. E. P., mientras que todas sus deudas hacia Bélgica fuesen liquidadas en dólares. Si ni siquiera la más fuerte de todas las monedas continentales podría hacer buen papel en la convertibilidad, a no ser de acuerdo con la esterlina, se ve con igual claridad que la esterlina no podría adelantar mucho por el camino de la convertibilidad si no fuese en concierto con un puñado, al menos, de entre las más fuertes monedas continentales. Como resultado de la apreciación de estas verdades, el cuerpo, que aún alienta de la Unión de Pagos, se está embalsamando y amortajando para un sepelio decente en fecha relativamente cercana. Pero existe el deseo general d que lo bueno que ese organismo ha hecho no se inhume con sus huesos; y parece ser, que siguiendo la iniciativa británica, se están forjando planes para asegurar que su defunción no interrumpa el proceso de desaparición de restricciones comerciales entre sus miembros, ni destruya para los países más débiles, que no pueden de momento unirse a la caravana de la convertibilidad, toda perspectiva de obtener ayuda de sus vecinos. Es aún pronto para vaticinar cómo resultarán esos planes; pero esperemos que el resultado sea tal que pueda influir sobre el profesor HABERLER para que modifique aunque sea retrospectivamente, sus diatribas sobre la capacidad dirigente de los británicos, y que pueda permitir a los observadores transatlánticos opinar sobre el sucesor de la U. E. P., aún en período de gestación, lo que los experimentados miembros de la Randall Commission han podido decir de la U. E. P. misma:

"El comercio interregional y los acuerdos de pagos han sido a veces criticados diciendo que provocan la creación de grupos económicos que se van paulatinamente aunando y segregando del resto del mundo, particularmente del área del dólar, con resultados económicos y políticos desastrosos. Este peligro no ha cristalizado en el caso de U. E. P...."

II) El segundo factor que, en mi opinión, debiera hallar el compás de avance británico hacia la convertibilidad del área tercera se superpone grandemente con el que acabo de discutir, pero implica el examen de los mismos hechos desde diferente punto de vista. Yo admito, y no todos mis compatriotas lo admiten aún, la consecución de la convertibilidad, del área tercera como el lógico y aún inevitable objetivo de la política británica. Puede que exista en la City de Londres — a mí así me lo parece — una tendencia a exagerar la importancia de las ventajas que Gran Bretaña deriva del uso extensivo de la esterlina como moneda internacional; pero esas ventajas son cosa real, y si nos interesa seguir gozando de ellas, habremos de establecer nuestros planes a largo plazo de acuerdo con esto. Creo, no obstante, que hay que limitar el celo con que puede sensatamente perseguirse este objetivo, ya sea como interés nacional a largo plazo o como deber internacional, si la carga de ese propósito cae con exagerado peso sobre la actual generación de habitantes del Reino Unido y el resto del área de la esterlina. Bajo los acuerdos institucionales en vigor en dichos países, es técnicamente cierto que, para muchos fines, las esterlinas que sus habitantes ganan o, poseen son ya convertibles a dólares, puesto que, una vez que uno de ellos ha obtenido permiso de las autoridades comerciales para importar mercancías de la zona del dólar, las autoridades monetarias no oponen obstáculo alguno a la obtención de la moneda necesaria. Pero hay aún severas restricciones, que en algunos casos equivalen a prohibición tácita, para el emisión de permisos de importación de muchos productos manufacturados, como automóviles, maquinaria, productos químicos y muchos otros. Es más: la esterlina de propiedad de residentes no está siquiera previso que sea convertible a dólares, para fines de inversión de capitales ni para otros usos normales aún más importantes ,como los viajes, excepto en circunstancias especiales y cantidades estrictamente limitadas.

Creo yo que no solamente no debiera forzarse un determinado avance hacia la convertibilidad del área tercera si amenaza con producir perjuicio en las condiciones del ciudadano ordinario del área de la esterlina con respecto a su acceso a los dólares, sino que no debiera imponerse, a menos que vaya acompañado de una mejora parcial de su situación actual.

Desde este punto de vista, el programa de "convertibilidad-mercancía", al que anteriormente he aludido, ha tenido grandes méritos: ha venido a

significar sencillamente el paso a manos extranjeras de algunas, aunque no todas, las facilidades adicionales que al mismo tiempo se concedían a los ingleses. Si este procedimiento se ha agotado, habría que buscar otras soluciones basadas en el mismo principio. Con todo respeto a los concurrentes a esta charla, no parece haber razón para que un Gobierno del Reino Unido se granjee el odio político entre los suyos al ocuparse de resolver los problemas de dólares de todos los países, excepto el propio, y por preferir la comodidad y el confort de los alemanes y españoles al de los ingleses, australianos o africanos occidentales. Durante algún tiempo, a mi entender, las argucias del lenguaje ocultaron a muchos de los habitantes del área de la esterlina la verdad de cuán poca ventaja sacarían ellos del proyecto de convertibilidad del área tercera considerado aisladamente; pero están ahora despiertos y habrá que prestarles oído.

Me ha complacido mucho leer, después que esta charla fué pergeñada, que las reglas establecidas para el traspaso de fondos de emigrantes desde el Reino Unido a países fuera del área de la esterlina, han sido notablemente ampliadas.

No estimo, sin embargo, que en este asunto, como en cualquier otro, tenga ninguna utilidad tratar de hallar completa justicia distributiva. Que los residentes del área de la esterlina puedan obtener libertad total de compra de dólares con fines de inversión de capital me parece a mí, como decimos nosotros, que está "fuera del mapa". (He observado con interés que el doctor HOLLTROP, experto presidente del Banco de Holanda, adopta en su informe anual parecida postura por lo que a Holanda respecta, aunque otros países son, a mi ver, más ambiciosos, y tratan de anular a Suiza en la libertad absoluta que otorga a sus ciudadanos para inversiones en el extranjero aún en países del dólar). Como ya he dicho, pues, quedaría algo apesadumbrado si no se lograra, cuando la convertibilidad de esterlinas del área tercera sea un hecho consumado, retener cierta medida de intervención sobre la utilización de esas esterlinas para inversiones; menos aún que la idea de discriminar a favor de los propios ciudadanos me agrada la de hacerlos contra ellos. Pero no creo que esto perjudique a ningún derecho natural fundamental; y si hay que sacrificar la justicia estricta a la arrolladora conveniencia administrativa, no sería la primera vez que ocurriese.

III) El tercer factor que rige el compás práctico de avance, es uno muy complejo, por cierto: el estado de las balanzas de pagos presentes y en perspectivas del Reino Unido. del resto del área de la esterlina y de Europa occidental, en relación con el área del dólar; en resumen, del mundo del dólar con el resto del mundo. Evidentemente, éste es tema que llevaría bastantes horas si se quisiera estudiar con detenimiento, y por ello me contentaré bosquejando algunas observaciones fragmentarias. Cuando he dicho,

al comienzo de esta charla, que la coyuntura de convertibilidad había llegado a ser, a mi juicio, algo más favorable que cuando hablé en Viena hace dieciséis meses, estaba pensando principalmente en dos cosas. Primera, el retroceso económico americano que se cernía entonces como un nubarrón de tormenta ha pasado, y ha seguido su curso durante más de un año, sin engendrar en el resto del mundo nada parecido a los efectos nocivos que se pronosticaban en las reservas y en la actividad económica, basándose en experiencias pasadas. Existen para esto varias razones; pero no hay motivo para dudar que la más prominente entre ellas es la capacidad, grande y perdurablemente mejorada, de esa compleja entidad, que yo doy en llamar Euro-Sterlingaria, para atender a sus propias necesidades. No tengo tiempo para dar muchas cifras, pero he aquí que una que me parece especialmente reveladora. De la baja en 2.000 millones de dólares de las exportaciones de mercancías de los Estados Unidos, que tan grandemente contribuyó a la mejora del balance comercial del resto del mundo con dicho país en 1953, el 80 por ciento se debía al trigo, algodón, carbón y acero, materiales básicos respecto a los cuales la dependencia previa del resto del mundo con los Estados Unidos puede juzgarse hoy confiadamente como una anomalía. Eso parece ser un buen augurio, no solo inmediato, sino para el futuro. En segundo lugar, las autoridades de la Reserva Federal, tras de seguir algunos meses una política monetaria muy restringida, han pasado a una de gran elasticidad. Este hecho, junto con las explicaciones que lo han acompañado, también parece ser de importancia más que momentánea. No me queda tiempo para entrar en el muy entrincado problema del efecto que produce en el resto del mundo el mayor compás de aumento de la productividad industrial de los Estados Unidos en comparación con cualquier otro país; pero parece existir acuerdo en un punto, y es que el efecto será probablemente menos embarazoso, si los frutos del alza en la productividad se recogen en aquel país en forma de aumento de las rentas monetarias, que adoptan la forma de baja de precios. Los indicios son, según creo, que la política económica americana es probable se lleve por cauces adecuados para asegurar dicho resultado. Si yo fuese americano, quizá me inquietase esa conclusión; siendo europeo, me produce alivio.

Ahora, tras ese pequeño espasmo de optimismo, permítaseme volver de nuevo a la precaución. Primeramente no está muy claro que haya terminado el retroceso económico americano, y aún menos que haya de ir seguido de una fase de boyante y continuado progreso; existe saturación en el mercado del automóvil, y tal vez una debilitación en la demanda de equipo industrial e instalaciones, que puede no haya ejercido aún su pleno efecto sobre la producción, mano de obra e importaciones, aunque las más recientes noticias sobre estos extremos sean, en su conjunto, alentadoras. En segundo lugar, la evidencia relativamente favorable de la situación de pagos del resto

del mundo con los Estados Unidos, descansa todavía en los programas americanos de defensa y casi — defensa, así como en sus gastos ultramarinos, incluyendo lo que se conocen con el peregrino nombre de "offshore purchases", hasta un importe anual del tenor de los 4.000 millones de dólares. Puede que continuemos diciendo lo mismo dentro de diez años; pero, evidentemente, eso es una hipótesis bastante pesimista desde algunos puntos de vista. En tercer lugar, el problema del resurgimiento de la inversión privada americana en el extranjero está aún sin resolver. Y creo que más bien se debe a falta de tiempo que a falta de materia so termino esta lista de mis razones para ser precavidos en la coyuntura actual.

No. No puedo todavía terminar esa lista sin hacerme ante vosotros esta importante pregunta: ¿Es posible que el florecer de mi optimismo tenga su fundamento en un informe presentado al presidente Eisenhower, y aprobado por él, informe sobre el que un grupo de economistas americanos, políticamente poco inclinados en favor del Gobierno, después, de someterlo a una serie de críticas demoledoras, han podido decir todavía que, si fueran promulgadas por el Congreso, en los próximos uno o dos años, todas sus recomendaciones en materia de política comercial, el resultado sería el paso más decisivo hacia una mayor liberalización de los intercambios desde que se promulgó la ley de Acuerdos Comerciales en 1934? ¿Cuáles son las perspectivas actuales de ese cambio radical en la política y práctica comercial americana que harían falta para permitir que Euro-Sterlingaria avanzase confiadamente a lo largo de los caminos gemelos que conducen al comercio libre y a la convertibilidad de las divisas?

Bien: el Informe RANDALL fué mejor que lo que yo temía que fuese. Fué desilusionador que el eminente senador para cuya satisfacción se habían buscado tan cuidadosamente los términos en que estaba redactado, se escapase de la red en el último momento. Fué también descorazonador que el presidente, después de dar su visto bueno, se viera obligado a posponer por un año toda acción que no fuera el mínimo requerido para preservar el statu quo. En fin, hay que achacar mucho de ésto a las dificultades políticas, y aún es posible esperar que fué un caso de "reculer pour mieux sauter". Pero en los últimos meses han venido ocurriendo cosas muy tristes. En Junio, otro golpe del hacha "Compre a América" fué asestado a la cabeza de la industria eléctrica británica. En Julio el Presidente, según parece no sin recelos, emitió su decisión en un asunto cuyo desenlace venía siendo observado con expectación por mucha gente fuera de Suiza, aumentando en algunos casos hasta el 50 por 100 de los aranceles existentes a la sazón para importar relojes suizos. El tiempo mostrará si estas minucias van, en realidad, a ser excepciones, o si tendrán imitaciones, protegidas por el deus ex machina de las necesidades de defensa; uno no puede olvidar cómo ese ente prosaico llamado "queso" logró acurrucarse bajo las alas de la misma acogedora deidad.

Entretanto, la política del Presidente no puede dejar de reforzar los temores de los exportadores europeos de que no hay nada que falle en los mercados americanos tanto como el éxito. No es sorprendente que, al día siguiente de conocerse el informe, Mr. Heathcoat AMERY, ministro a la sazón del Estado en el Board of Trade, aprovechase la ocasión de una reunión en Londres de hombres de negocios americanos para utilizar las siguientes palabras, según reportaje del Manchester Guardian:

> *"Prevalece demasiado en América la opinión de que las políticas estadounidenses de aranceles y comercio no son de verdadera importancia, y que el Reino Unido y otros países que allí exportan necesitan preocuparse únicamente del nivel de la demanda en ese mercado".*

Si mi propia voz, débil como es, pudiese llegar a la Casa Blanca, no cesaría de advertir al Presidente y sus consejeros de que graves peligros continuarán asediando la cuestión de la convertibilidad en este lado del Atlántico, hasta que llegue un momento en que no pueda ya decirse plausiblemente, por un responsable y clarividente ministro europeo, una cosa parecida a ese párrafo. No sería justo si no añadiera que las consideraciones hechas por el ministro habrían sido recibidas de mejor grado, si lo política británica en relación con el comercio japonés hubiera estado más claramente inspirada en la máxima: "Obra como quisieras que obrasen contigo".

IV) Lo mismo que me aconteció en Viena, donde tenía solamente veinte minutos para hablar, me ha vuelto a ocurrir aquí donde se me concedieron sesenta. Me he quedado solo con unos minutos para el cuarto factor a que el Gobierno británico ha de prestar atención. Este factor es la perspectiva de reforzar sus reservas monetarias mediante métodos más rápidos que la lenta acumulación de saldos a su favor por operaciones corrientes, y menos precarios que la atracción, vía mediante altos tipos de interés o incluso a su comprobada buena conducta, de los saldos disponibles de los individuos y la sempresas. ¿He de anegar esos minutos en un torrente de cifras? Creo que no; pero aquí cito unas cuantas, y solamente aproximadas. Las reservas de oro de dólares del Reino Unido valen tres millones de dólares, esto es, aproximadamente un tercio del valor anual de sus importaciones de todo origen; alrededor de un tercio del valor anual de las importaciones de bienes y servicios de toda el área de la esterlina (con la exclusión de Sudáfrica) de fuentes extrañas: aproximadamente la mitad de la renta bruta anual en esterlinas (a la que se propone dar convertibilidad) ganada por los países del área tercera; y un poco menos que la renta bruta en dólares obtenidos por toda el área de la esterlina en un año: de tal forma que una baja en esta última

renta del 20 por 100, si el resto permanece invariable, nos dejaría completamente limpios de reservas en dos años y medio. Basándonos en estas cifras, y en otras como estas, se podría argumentar sin fin sobre lo pequeñísimas que resultan estas reservas para enfrentarse con un mundo de plena convertibilidad y sin discriminación; porque, según todos sabemos, el concepto de "reservas adecuadas" es un extremo elusivo. Pero parece perfectamente claro que necesitan un buen refuerzo antes de permitir que amanezca el sol sobre el día "C"; y uno de los pasajes más agradables en el informe Randall es aquel en el que se alzan voces alentadoras sobre dos refuerzos en potencia: el Fondo Monetario Internacional y el Sistema de Reserva Federal.

Es posible, supongo, que las negociaciones para la apertura del monedero de esas Instituciones en el momento apropiado, estén ya en marcha, y que se nos brinden algunas noticias de cuanto hayan avanazdo en la reunión anual del organismo regidor del Fondo Monetario Internacional, a fines de este mes (setiembre, 1954).

Y me temo, que, una vez más, he de terminar con una nota de cautela. Las reservas alucinan como un espejismo, sobre todo cuando son tomadas a préstamo. No estaríamos lejos de la verdad al decir que las reservas propias no sirven a menos que se utilicen, y que las reservas tomadas a préstamo no sirven si hay que utilizarlas. Las tentadoras promesas sobre reservas, no debieran emplearse como sucedáneo de políticas comerciales razonables, ni debieran aceptarse salvo por aquellos cuyos pies se hallan tan bien afirmados en el sendero de sanas políticas monetarias, que no podrían ser desviados de mismo ni por los clamores del electorado ni por las interpretaciones puristas del concepto de ocupación total.

Conferencia pronunciada en la Séptima Escuela Internacional de Verano reunida en Granada en Setiembre de 1954

CARLO FABRIZI

PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD EN LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

Son de todos conocidas las vivas polémicas que ha despertado el concepto de "productividad", especialmente en lo que se refiere a la posibilidad de su medición.

Y es que, en realidad, esta palabra se extiende unas veces como referente a la esfera de la Política, y otras a la de la Sociología, y en otras ocasiones a la de la Economía. A ella se recurre también para programas políticos de gran envergadura, con la esperanza de encontrar en esa fórmula una mejor inteligencia, por medio de un aliviador debilitamiento en la tensión entre las clases sociales, a la vez que por el menor contraste entre los niveles de vida, para lograr un mejoramiento general del bienestar de la colectividad.

Según la definición más generalmente aceptada y que se encuentra en las mismas publicaciones editadas por los órganos oficiales, la productividad viene expresada por la relación entre los resultados de la producción obtenida en un cierto período de tiempo, expresados en términos físicos, y uno cualquiera o varios de los factores de la producción empleados con ese objeto, también medidos en términos físicos.

No obstante, productividad, sin otra especificación, significa, por antonomasia, la productividad del trabajo, y por ella se entiende la relación entre el volumen de la producción y el tiempo de trabajo que fué necesario para obtener lo producido. Este modo de entender y de medir la productividad, que en el fondo es todavía hoy el más aplicado y difundido, no es ciertamente el más correcto.

Omitiendo en el cómputo la intervención que todos los otros factores de la combinación empresarial aportan al resultado final, medido en términos físicos, de la producción obtenida, se limita excesivamente la base de juicio y con frecuencia se corre el peligro de llegar a conclusiones completamente falaces en cuanto a los resultados, o francamente carentes de fundamento para lograr el objetivo propuesto, sobre todo si se utilizan estos índices para la comparación entre diversas empresas.

Por eso se comprende que se haya manifestado una señalada perplejidad acerca de cuál es el modo mejor para calcular estos índices de productividad, sobre los cuales todavía se discute con inusitada profusión.

Suele haber coincidencia sobre la oportunidad de enlazar estas medidas de la productividad con la medida que nos indica la rentabilidad de la empresa, y el objeto de esta nota es precisamente subrayar la importancia de tal enlace.

La técnica económica atiende principalmente a los fenómenos de la gestión, a las actuaciones que se reflejan en los costes de la empresa (sean de producción, de distribución o de servicios) y a la obtención de los ingresos. De la diferencia entre éstos y aquéllos surge el beneficio, que constituye siempre el móvil y fin de la empersa.

Opinamos que este fin de lucro prevalece siempre en todas las formas de la empresa, cualquiera que sea la organización social y política en la que estas modalidades se desenvuelven: economía de mercado, economía dirigida, economía colectivista. Los diferentes tipos de economía pueden diferir en cuanto a la atribución o distribución de estos beneficios, dejándolos unos de dichos tipos a la libre disposición del empresario privado; pretendiendo otros tipos revertirlos, a menos en parte, a favor de los usuarios y consumidores, y, por último, otros tipos de economía los asignan enteramente al Estado empresario; pero siempre difieren en cuanto a la distribución del beneficio, y no en lo que afecta a su formación, la cual atiende solamente a la composición *cualitativa* y *cuantitativa* de los costes y de los ingresos que pueden obtenerse.

Costes e ingresos son expresiones cuantitativas de los medios empleados y de los resultados obtenidos por el esfuerzo de la empresa, y su heterogeneidad (pesos, volúmenes, tiempo, flujos, etc.) puede ser homogeneizada solamente en términos monetarios; los riesgos son, por el contrario, expresiones cualitativas de aquéllos, y también susceptible de concreción en términos monetarios, cuando lleguen a ser asegurables o neutralizables.

Tarea propia de las diversas disciplinas de la Economía de la Empresa es la de indagar acerca de la formación del beneficio que obtiene esta unidad económica, lo que impone necesariamente un estudio — siempre de carácter económico, pero distinto de los estudios propios de la Economía Política y de la Política Económica — que atiende a la investigación metodológica de las leyes que rigen a las empresas en las condiciones de ambiente y de mercado en las que pueden operar. Y he aquí que los estudios sobre la productividad, en cuanto se dirigen a averiguar las condiciones más favorables para la eficacia de la empresa, no pueden ser otra cosa que aspectos particulares de la Economía de la Empresa, si han de estar orientados a considerar los resultados económicos, y no solamente los aspectos meramente tecnológicos del problema.

El beneficio es una magnitud concreta, aunque de bastante difícil cómputo en el ámbito convencional y limitado de la gestión, el cual fuerza a considerables cálculos aproximados en las determinaciones de materias conexas, expresando al fin solamente resultados parciales de la combinación empresarial.

El hecho de comprobar el beneficio de la empresa con intervalos uniformes de tiempo y la consiguiente necesidad de fragmentar la unicidad de la gestión en varios períodos, impone, por consiguiente, calcular los costes y los ingresos en la prefijada unidad de tiempo, sin tener presentes los estrechos vínculos que unen a tales elementos con las gestiones precedentes y las futuras; pero por esto nada se quita a las características de la formación del beneficio, que subsisten como motivo esencial para la existencia de la empresa.

A la formación del beneficio concurren con diverso peso los varios medios de producción coordinados en la organización (factor interno); la actividad contractual que une a la empresa al mundo externo (factor intermedio), y por último, el desarrollo que sigan las fuerzas económicas externas, que operan de modo autónomo respecto a la voluntad del empresario (factor externo).

Las alteraciones de los componentes patrimoniales del capital de ejercicio, deducidos por la comparación entre la situación al final y al comienzo del período de gestión, al cual se refiere el beneficio considerado, son reveladas por la Contabilidad, que ya ofrece una indicación, aunque sumaria, de la correlación existente entre los varios factores productivos (cantidad de materiales, de instalaciones, de maquinaria, de capital, de medios circulantes, de costes y de ingresos).

Pero ningún jefe de Contabilidad sabrá jamás atribuir a estos varios componentes patrimoniales el correspondiente peso sobre los resultados del beneficio final; y si esto aparece como enormemente difícil para los llamados elementos internos de la combinación empresarial (materias, instalaciones, trabajo, capital circulante), llegará a ser casi insuperable la dificultad para los factores de acoplamiento (actividad coordinadora del empresario) y para los factores externos (tendencias del mercado, operaciones forzosas, modificaciones en los gustos del consumidor, de las preferencias de la clientela, etc., que se traducirán en beneficios o perjuicios inesperados para la empresa).

Si estas valoraciones son casi imposibles de efectuar en lo que respecta a los resultados conocidos y verificados *a posteriori*, lo son lógicamente *a fortiori* en cuanto al cálculo de la valoraciones preventivas o prospectivas.

A la insuficiencia de los medios de orientación que puede ofrecer la Contabilidad, aun la más perfeccionada, se ha tratado de suplir con el recurso empleado en gran escala, de los llamados coeficientes de rendimiento,

esto es, el valor que toma el grado de eficiencia de los factores productivos aislados. Dichas relaciones miden el rendimiento, esto es, el valor que toma el grado de eficiencia de los factores productivos aislados. Dichas relaciones miden el rendimiento del trabajo humano, del trabajo de las máquinas, de los servicios de producción de la materia prima, de los flujos de energía, de la cantidad de bienes instrumentales, del desgaste de material, etc., en relación con la producción obtenida, o con las prestaciones del personal empleado; o bien los tipos de ocupación de las instalaciones, con los diversos factores empleados, etc. De estos índices de rendimiento se puede construir un centenar, y todas las empresas les dan una forma peculiar, según sus propias características y sus propias necesidades.

Alford, en su magnífico Manual sobre costes y producción, selecciona más de un centenar de estos índices, que miden la eficiencia de la empresa, reducidos todos ellos a expresiones cuantitativas tecnológicas.

Ahora bien, todos estos variadísimos índices de rendimiento pueden constituir útiles instrumentos para la inspección cuantitativa interna de los diversos factores que cooperan a la producción, y equipararse en alguna forma a medidas particulares de la productividad; pero, por éso mismo no pueden ayudar a representar de un modo conjunto los resultados económicos, parciales en todo caso, de la gestión.

La única medida del resultado económico final viene dada por el beneficio, y el único índice que puede construirse para esta magnitud es el de la rentabilidad.

El concepto de rentabilidad expresa la capacidad teórica de producir una cierta renta para la empresa, que aparece en una dada combinación de los factores productivos.

La rentabilidad viene indicada generalmente como una función del volumen de la producción vendida (en términos monetarios o cuantitativos) respecto al volumen de los costes que le corresponda soportar.

En el fondo, la relación está establecida entre lo recaudado con la producción (volumen de las ventas a un precio dado) y el concurso de los diversos medios productivos empleados en esa finalidad (total de los costes de producción).

La representación gráfica de esta relación, conocida como diagrama de la rentabilidad, se aplica profusamente, en los Estados Unidos, desde largo tiempo, y desde algunos decenios en las principales empresas europeas, en una esquematización bastante simplificada y de uso muy sencillo.

La rentabilidad, esto es, la aptitud de una dada combinación empresarial para producir beneficios en la unidad de tiempo considerada, puede ser estudiada en el aspecto interno de la empresa o en su aspecto externo.

Se considera en función interna cuando el examen es realizado por el empresario y propietario, y en función externa, por el contrario, cuando su

conocimiento es inquirido por los capitalistas deseosos de invertir en la empresa. Evidentemente, los capitales buscarán las condiciones más ventajosas de remuneración. Pero aquí hay que advertir que el grado de rentabilidad está relacionado, y es más bien la función inversa, del grado de *liquidez*, esto es, de la posibilidad de una desinversión más o menos rápida, sin pérdida de valor.

Por lo general, a los mayores grados de rentabilidad corresponderá menor grado de liquidez, lo que quiere decir que las inversiones de carácter duradero o permanente pueden producir rentas más elevadas.

Esta conclusión se expone aquí para sostener que no se pueden comparar los índices de rentabilidad de dos empresas sin considerar los correspondiente índices de liquidez.

Y todavía un tercer elemento de juicio está relacionado con los de la rentabilidad y de la liquidez, y es el llamado grado de riesgo, como algunos autores denominan al concepto opuesto al de la seguridad o de la confianza.

Con este término, en realidad, se intenta designar al conjunto de los peligros de la gestión empresarial que, en general, el inversor transmite al empresario. Mientras que la liquidez está en una relación indirecta con la rentabilidad, el grado de riesgo se presenta respecto a la rentabilidad en relación directa, viniendo unida precisamente a las situaciones de más intenso grado de riesgo una rentabilidad siempre mayor.

Los aspectos conexos de la rentabilidad, liquidez y grado de riesgo han sido hasta ahora estudiados con mayor amplitud en el ámbito de las empresas bancarias, que son aquellas en las que estos elementos se presentan en forma má relevante, dadas las características peculiares de dichas empresas. Pero está claro que su comportamiento se presenta con similares características en todos los otros tipos de empresas, de fabricación o de servicios, por lo cual no se puede estudiar racionalmente el rendimiento económico de la empresa sin tener en cuenta la correlación de estos tres elementos.

La rentabilidad es, por consiguiente, cosa bastante diferente de la productividad, y sería erróneo sostener que las empresas que tienen más altos índices de rentabilidad son también las más productivas y eficientes.

Lo que ocurre es que la productividad medirá (si se puede hablar de medida cuando no se sabe todavía sobre qué patrón se funda) sólo algún aspecto de la eficiencia de la empresa (en relación a este o aquel factor de la producción), mientras que la rentabilidad tiene en cuenta el resultado económico y complejo de la empresa, sobre el cual se refleja también el comportamiento de los factores extraempresariales o externos, los cuales pueden también compensar con exceso situaciones de escasa productividad interna.

Entre los estudios orientados a la busca de la máxima rentabilidad,

merece ser recordado también el método de la llamada "Programación lineal", desarrollado recientemente por Dantzig y otros, e ilustrado en una interesante comunicación del Dr. Giardina, en una reciente asamblea.

Este método está formulado en términos de las variables sobre las que en concreto operan los empresarios, y aplicando el algoritmo de determinantes, persigue individualizar la diversa utilidad que se ha derivado de un cierto número de procesos productivos, en los cuales los factores fijos tengan diversa combinación cuantitativa y cualitativa. Según sus autores, este método de la "Programación lineal" superará las "frecuentemente contradictorias y no coordinadas indagaciones estadísticas que atendían a la determinación de los coeficientes de productividad teórica de los factores, de las relaciones de sustitución entre los factores, de las relaciones empíricas entre costes y cantidad producida, entre costes e ingresos, etc.", reuniendo en un más eficiente método unitario" el resultado de estas diferentes investigaciones y ofreciendo así "un importante método simplificador para racionalizar la acción práctica de los empresarios".

A pesar de esta presentación optimista, no parece que este método sea verdaderamente tan práctico, dada la dificultad matemática de su aplicación, y no se conoce hasta ahora que haya sido experimentado.

Pero de todo cuanto hemos dicho hasta aquí resulta claramente que la investigación científica está encaminada decididamente a encontrar soluciones de posible aplicación en la empresa, para ayudar a los empresarios en sus tareas directivas, dando carácter objetivo el fenómeno de la empresa, como organismo productivo que forma parte de la base de nuestra sociedad.

La confusión de que con frecuencia adolecerán los nuevos desarrollos teóricos y prácticos de la productividad, entre rendimientos y rentabilidad de la empresa, fué subrayada también, no hace mucho, por Caprara, que, en una sucinta síntesis, ponía de relieve las diferencias entre el concepto técnico de rendimiento de los factores productivos aislados y el concepto de beneficio, con carácter puramente económico, que trasciende del aspecto físico del proceso de la producción. Y lo hacía a propósito de la calificación, de empresas modelo, señaladas como prototipo de entidades muy eficientes, pues exponía sus reservas, precisamente respecto al criterio para efectuar la calificación, atendiendo a los mejores coeficientes de rendimientos técnicos físicos, como si éstos bastasen para asegurar las cifras porcentuales más elevadas de rentabilidad.

En cuanto a lo que acabamos de decir, nos agrada la coincidencia con tan autorizada opinión. En cambio, no podemos seguir al preclaro autor cuando afirma que solamente en los países de economía colectivista, "al mayor valor práctico del concepto de rendimiento se contrapone un valor prácticamente nulo del concepto de beneficio", dejando así entender que si la dirección de la empresa se fundamentase solamente en los índices de rendi-

mientos técnicos, se marcharía hacia el tipo de economía soviética, en el cual se anula prácticamente el concepto de beneficio económico, para ser sustituído por el de rendimiento físico.

Esto lo ha refutado Basterebbe, además de ciertos apreciables estudios americanos (véanse los trabajos de Drucker). Además, el hecho bien conocido de los grandes recursos preparados por las empresas soviéticas para su proceso de autofinanciación implica necesariamente acumulación de amplias porciones del beneficio de la empresa, que pueden retenerse, se sobreentiende, por ser los ingresos superiores a los costes.

Opinamos que la empresa, cualquiera que sea el clima político que la rodee, sólo es tal en el supuesto de que esté organizada para la obtención del beneficio, que es la razón de su misma existencia.

Aun cuando pueda parecer que imposiciones externas fuerzan a la empresa a nivelar la medida de sus ingresos con la de sus costes, y de ahí aparentemente reducir a cero el beneficio, esto no quiere decir que la actividad productiva no esté dirigida y orientada hacia la obtención del beneficio máximo. Puede significar, por el contrario, que tal beneficio, en vez de ser atribuído o la empresa o al empresario, sea revertido inmediatamente a favor de los compradores de los artículos producidos o de los usuarios de los servicios (reducciones en los precios).

Un mayor empleo de los instrumentos que sirven para dirigir la empresa, mejorando su eficiencia, no sólo en el aspecto técnico, sino también en el económico, nos parece también muy deseable en el supuesto de que se trate de medidas en términos fiscales, esto es, de rendimiento de los factores productivos aislados, y también en términos monetarios, que actualmente son desfigurados por las rápidas y convulsivas oscilaciones de los valores de la moneda.

Lo esencial es que los instrumentos estén calculados de modo que puedan ayudar efectivamente al mejoramiento de la empresa y no conduzcan, por el contrario, a errores más graves, por una defectuosa o insuficiente expresión del acoplamiento entre los varios factores de la producción.

Las difundidas apreciaciones acerca de la posibilidad teórica de calcular índices de productividad capaces de medir la eficiencia de la empresa, y la prolongada disputa acerca de su utilización práctica, sobre todo en relación con la marcha de la rentabilidad de la empresa, no nos debe hacer perder de vista el significado de esta investigación y la finalidad que persiguen estos estudios.

La productividad, en primer lugar, es un procedimiento para difundir las experiencias en el campo de las empresas. En la continua gestión directiva, las posibles mejoras, en el campo tecnológico, de los medios instrumentales usados; en el campo de la organización de los varios factores de la producción; en el campo de la vigilancia y ordenamiento administrativo; en la

mecánica de la gestión financiera y económica, etc., serán difundidas seguidamente. Es difícil que tales perfeccionamientos puedan quedar bajo el dominio exclusivo de las empresas que han sabido obtenerlos por primera vez. La vigilante atención de las empresas concurrentes está pronta para recoger el fundamento y efectuar la reproducción inmediata del nuevo método, con los límites y las adaptaciones necesarias a la diversidad de ambiente.

Sin embargo, esta difusión no es muy rápida y, sobre todo, de un país a otro encuentra notables dificultades. La organización del Centro Nacional de Productividad, que puede facilitar esta difusión de los perfeccionamientos de la empresa, puede resultar, por consiguiente, de gran utilidad, ya directamente por las propias noticias informativas, o bien por el camino indirecto de la propaganda que penetre en la clase de los empresarios, no siempre abierta, conviene recordarlo, para acoger la "novedad". En este sentido práctico, las modernas tendencias de la productividad son verdaderamente dignas de apoyo.

En cuanto a la pretensión de valorar el diverso grado de eficiencia de la empresa para obtener, de las posibles comparaciones, juicios relativos a la posibilidad de ulteriores mejoras y perfeccionamiento en la coordinación de la misma, los inconvenientes, y con frecuencia la inadecuación de tales medidas, han sido ahora puestos de manifiesto.

Tales índices podrán tener un valor más significativo para medidas que se refieran a la productividad global de la nación, y no a la productividad de una sola empresa.

De utilidad bastante escasa o francamente nula resultan las pretendidas comparaciones de índices de productividad que presentan diferentes empresas. Tales comparaciones son valiosas cuando se refieren a empresas (o establecimientos o secciones) de un mismo grupo técnico, toda vez que en estos casos revelan los eventuales alejamientos de la productividad que existen entre las diversas unidades del grupo y permiten investigar las causas de tal dispersión, a fin de hacerla desaparecer, mejorando así la productividad de todo el grupo.

En el ámbito de la empresa aislada, los índices de productividad, considerados comúnmente en las expresiones que relacionan costes reales o monetarios, ayudarán notablemente a seguir *la marcha a lo largo del tiempo* de los resultados parciales de la gestión. Si se consideran como instrumento de vigilancia interna, podrán resultar muy eficaces para la dirección de la empresa, en unión con los resultados de la Contabilidad. Para la comparación interna y temporal, el empleo de estos índices de rendimiento *(operating ratios* americanas) merecen ser cada día más difundidos.

Todo progreso en la productividad de la empresa debe venir representado por una reducción de los costes de producción, en correspondencia con

los incrementos en la producción expresada en unidades físicas; esto es, debe significar un aumento en el beneficio de la empresa.

A las disciplinas de la Economía de la empresa y sus técnicas de aplicación corresponde la tarea de investigar acerca de los métodos más convenientes para conseguir el máximo beneficio de la empresa, sin preocuparse por el destino que a este beneficio haya de darse. Quede para otras disciplinas el estudio de la forma más satisfactoria, para la colectividad nacional, de la distribución de estos aumentos de beneficios. Pero lo importante es, mientras tanto, que todo el sistema económico rinda los mayores beneficios, buscando el desarrollo de la rentabilidad en cada una de las empresas. Por consiguiente, todos los esfuerzos deben converger hacia el aumento de la rentabilidad de la empresa.

De cuanto ha sido dicho precedentemente, se puede sentar la conclusión de que el beneficio resultante depende de factores internos, intermedios o externos respecto a la actividad de la empresa.

Corresponderá a la política del Gobierno la mejora de las condiciones de ambiente externo en las cuales operan las empresas, con el fin de crear la situación que más favorezca a la obtención de crecientes beneficios de las mismas; pero incumbe al empresario, con la colaboración de las fuerzas del trabajo, explotar al máximo, y del modo más ventajoso, los factores internos de la combinación de la producción y los de relación con el mundo externo.

Por consiguiente, el estudio racional de la gestión de la empresa tiene que perseguir estos fines. Estudio que, en sus aspectos científicos, se propone determinar las leyes del equilibrio del sistema de la empresa, en la pura especulación de la investigación, no ligada a objetivos prefijados en cuanto a la utilización de sus resultados, mientras que en su aspecto inmediato trata de contribuir a la formación profesional, dentro del ámbito de los estudios universitarios, de los individuos destinados a la dirección de la empresa.

Solamente mediante una preparación cada vez más metódica, más racional y más profunda en el sentido de la economía de la empresa, se pueden llevar al mundo palpitante de las empresas individuos capaces de organizar científicamente el trabajo, de racionalizar los sistemas de producción, de desarrollar "en forma productiva" los resultados de los esfuerzos de la empresa y de interpretar con un criterio más realista las variables exigencias y posibilidades del mercado.

Los estudios sobre la productividad deberán desarrollarse en este ámbito y en él deberán encontrar la adecuada inserción, orientada hacia la esencial finalidad representada por el resultado económico de la empresa.

No se puede examinar al fenomeno productivo sólo con ojos de ingeniero o jefe de Contabilidad o de psicólogo, por cuanto estas consideraciones son, hoy en día, forzosamente limitadas. Estos panoramas parciales deben encontrar su integración en el punto de vista económico, el único que puede

recoger y representar en síntesis el modo de proceder del organismo que es la empresa.

He aquí por qué opinamos que los estudios sobre la productividad podrán resultar fecundos solamente si encuentran su orientación en el marco de la Economía de la empresa, que desde hace treinta años abrió los más vastos horizontes en la investigación de la vida y de la evolución de las empresas. Sin embargo, para una elaboración científica, es necesario abandonar la pretensión de poder indicar alguna medida simplista para alcanzar los deseados incrementos productivos y se deberá, por el contrario, investigar acerca de las condiciones internas y externas de la empresa, para encontrar el óptimo de los esfuerzos empresariales.

La productividad ha de ir relacionada con la rentabilidad, si realmente quiere representar algo para la empresa. Tomada en sí misma, y separada del concepto de la rentabilidad, no tiene significado para la Ciencia de la empresa.

Se podría comparar la productividad con la velocidad. No se puede dar ninguna idea que exprese una velocidad de 20, 50, 100 kilómetros por hora, si no lo relacionamos con el rendimiento cinemático del móvil que está en movimiento; así, ningún significado puede darse al índice de productividad X e Y, si no se le pone en relación con el grado de rentabilidad de la empresa a la que se refiere.

También, similarmente, podrían existir empresas con alto grado de productividad y baja rentabilidad, y otras, por el contrario, con bajo grado de productividad y alta rentabilidad.

Desde el punto de vista del empresario, y también desde el social, no hay duda de que las segundas sean preferibles a las primeras, con tal de que se entienda que el alto beneficio obtenido encuentre después una distribución equitativa entre todos los que participan en la producción.

En general, sin embargo, la productividad y la rentabilidad se mueven en el mismo sentido, excepto en los límites de la dimensión económica de la empresa (más allá de una cierta dimensión mínima y máxima de la empresa se obtienen rentabilidades decrecientes o negativas).

Tender a la obtención del beneficio máximo, o, lo que es lo mismo, al mínimo de los costes, significa, por tanto, tender al máximo de la productividad.

Mientras no se encuentre un modo de combinar matemáticamente estos tres órdenes de medidas: por un lado, el coeficiente de rendimientos físicos; por otro, la organización productiva, el coeficiente de rentabilidad global que exprese el resultado logrado con un determinado capital de funcionamiento, y, por último, el coeficiente de posible utilización del mercado, no se obtendrá, en una síntesis única, un índice complejo, capaz de expresar realmente el grado de eficiencia de una empresa determinada y que tenga

en cuenta todas las variables de carácter interno y externo que se presentan para la elección del empresario, en una determinada situación del mercado.

Por no haberse llegado a una fórmula de este tipo científico, que recoja los tres fundamentales aspectos indicados, la necesidad que en la empresa se siente de obtener esta resultante se llena mdiante el examen más bien dislocado de estos datos, que se realiza por caminos separados y distintos.

A las indicaciones de los resultados de rendimiento, proveen los informes de la Contabilidad sobre los hechos de la gestión; a la medida de los rendimientos técnicos de los factores aislados, proveerán las relaciones sobre la eficiencia, que anteriormente hemos indicado y que pueden construirse en variadísima gama; al señalamiento de la potencialidad del mercado pueden contribuir formulaciones más o menos complejas de los modernos análisis e investigaciones especializados en esta materia.

Ahora bien, en el supuesto de que la medida de la productividad se oriente a expresar estos resultados conjuntamente, podrá suceder que verdaderamente se progrese y sirva para representar situaciones reales, teniendo en cuenta, sobre todo, la conexión mutua entre los diferentes aspectos que han de considerarse en la gestión de la empresa, que existe en los casos concretos y que las observaciones actuales con demasiada frecuencia pretenden ignorar.

En definitiva, hay que decir que los problemas de desarrollo no pueden afrontarse y resolverse en la particularidad aislada de los fenómenos productivos o de la distribución, sino que deben encuadarse y ser estudiados en el más vasto campo de la ciencia de la gestión; sólo en ésta podrán encontrar, según el punto de vista económico de sus supuestos, una composición armónica las aparentemente diversas y heterogéneas manifestaciones de la vida de la empresa, en la diversificación de funciones que responden a insuprimibles exigencias de la colectividad para la satisfacción de la compleja serie de las necesidades humanas.

Sólo un mejor conocimiento de las íntimas correlaciones internas de la empresa en el fatigoso proceder de los ajustes, hacia sucesivos estados de equilibrio, y una más clara visión de las relaciones directas e indirectas que vinculan a la empresa con el mercado, pueden permitir la coordinación de los perfeccionamientos en la gestión que constituye el objetivo de la llamada política de productividad, que responde a la natural necesidad de progreso sentida por todo organismo en su constante evolución.

INFORME DEL Prof. JUAN EDUARDO AZZINI DEL VIAJE ESTUDIOS A EUROPA (1953)

Montevideo, Noviembre 30 de 1953.

Sr. Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración,
Cr. D. José Domínguez Noceto.
Presente.
De mi mayor consideración:

De acuerdo a la misión especial de estudio de la organización y funcionamiento de los Institutos de Finanzas de Holanda, Bélgica, Alemania, Francia e Italia, confiada por el Consejo que Ud. preside, el suscrito cumple con informar los resultados de la misma.

En primer lugar, se efectuará un análisis geográfico de los Institutos y Oficinas estudiados y de las principales características de los mismos. Posteriormente se informará sobre los Congresos de Frankfurt y de París. Y finalmente, se tratarán en forma sintética las principales observaciones que surgen de la misión de estudios realizada por el suscrito.

PARTE PRIMERA

LOS INSTITUTOS Y OFICINAS

— I —

HOLANDA

1. *Internacional Fiscal Association (I.F.A.)*

Esta Asociación Internacional fué fundada el 12 de Febrero de 1938 por un grupo de expertos en materia fiscal de distintos países y su cometido principal es el estudio del derecho financiero y fiscal internacianal comparado y sus problemas conexos.

Su sede central se halla en Amsterdam, en el edificio del Banco de

Holanda, en el Canal Singel, desde donde se organizan los Congresos, s preparan las publicaciones y se promueven discusiones y conferencias.

Su presupuesto es enteramente privado, sus gastos son cubiertos co las cuotas de los afiliados y no recibe ayuda material del gobierno.

Actúa en estrecha colaboración con el "International Bureau of Fisca Documentation" que enseguida trataremos y que le sirve de archivo par sus actividades.

La labor de esta Asociación se concreta a los aspectos fiscales, mejo diríamos de técnica fiscal, dando preferencia al estudio de los aspectos tri butarios positivos en los distintos países. Desde su fundación en el año 193 ha organizado siete congresos internacionales en diferentes partes del mun do, (La Haya 1939, La Haya 1947, Roma 1948, Mónaco 1950, Zurich 1951 Bruselas 1952 y París 1953). En ellos se dan cita profesores, asesores de em presas y de gobiernos, abogados, contadores, economistas, delegados ofi ciales de distintas instituciones públicas y privadas, lo que se traduce en una nutrida concurrencia a los mismos.

Tanto el Secretario General, Dr. O. P. Helders, que conocimos en Pa ris, como su asistente el Dr. Pahud de Mortganges que nos atendió en Amsterdam, con quien teníamos ya vinculación a través de la correspon dencia del Intituto, se mostraron complacidos por el envío de material que efectúa el Instituto de Finanzas a la International Fiscal Association y no completaron nuestros archivo de publicaciones de los Congresos con la ma yoría de las actas y documentos que no poseíamos aún.

2. *International Bureau of Fiscal Documentación (I.B.F.D.)*

El International Bureau of Fiscal Documentation fué fundado poco después de la International Fiscal Association, en el año 1939 y como ins titución complementaria de aquella, aunque en forma independiente. Sus fines tampoco son lucrativos ni políticos y su propósito esencial es el man tenimiento de una oficina internacional de documentación para proveer información sobre legislaciones fiscales y sobre derecho fiscal.

El "Bureau" nombre obreviado con que se le conoce en Europa (para diferenciarlo de la IFA), está instalado en el canal exterior del Singel, el Herrengracht, en un edificio cedido por la municipalidad de Amsterdam que también contribuye con los gastos generales de oficina.

Su archivo, quizá el más completo en la materia, se halla formado por libros, revistas, folletos y toda otra clase de documentación similar. Por medio de una clave que sigue el sistema decimal de Dewey, un selecto grupo de asesores — tres juristas y un economista — se encargan de estudiar y tener al día el copioso material que reciben de gobiernos, institutos universidades, profesores, etc.

Los diez grupos básicos de la clave son los siguientes: 0.— Introducción científica, 1.— Documentación, Europa; 2.— Documentación, Colonias; 3.— Documentación, Africa; 4.— Documentación, América del Norte; 5.— Documentación, América del Sur; 6.— Documentación, Asia; 7.— Derecho Fiscal Internacional; 8.— Derecho Fiscal Comparado; 9.— Diversas Materias.

Con este agrupamiento primario se pasa a un segundo grado de análisis que resulta luego nuevamente ampliado especialmente para los grupos de Documentación (1 al 6). Llama la atención la multiplicidad de idiomas utilizados dentro de la clave, en dichos grupos de Documentaciòn, lo cual responde al propósito de no deformar las designaciones al pretender traducir la distinta terminología positiva tributaria utilizada en cada país.

Toda la documentación es debidamente numerada para su rápida ubicación con la base de las fichas y mantenida en casilleros especiales. En lo que respecta a las publicaciones periódicas, son encuadernadas al fin de cada año para asegurar su conservación.

La extensión de este archivo y la intensidad de su fichaje hacen que los salones del Bureau sean asiduamente consultados por estudiantes, profesionales, profesores, investigadores, funcionarios del gobierno, etc. Pero la labor más destacable de la Institución, es el servicio que prestan al exterior para todo quien lo solicite, por medio de copias de los documentos o temas demandados; este servicio es gratuito para sus afiliados y para organizaciones o intitutos de enseñanza e investigación. En caso de tratarse de un gobierno el que pide información sobre los efectos, recaudación o modalidades de un determinado impuesto en otros países, el organismo percibe una retribución por sus servicios, generalmente establecida en forma de subvención especial.

Pero los principales usuarios de dicho servicio, son los profesionales de todo el mundo; contadores, abogados, etc., como medio utilísimo de estudiar comparativamente, los problemas de sus clientes.

Su presupuesto es mantenido con las cuotas de sus afiliados y con los las tasas y subvenciones que perciben por sus servicios. La Municipalidad de Amsterdam coopera con el local y ciertos gastos de oficina.

Sus vinculaciones con la International Fiscal Association (IFA) son estrechas. Sus locales se hallan muy próximos; y sus materias son idénticas. A diferencia del "Institut International de Finances Publiques" de Bruselas, cuya labor es eminentemente científica acerca de todos los aspectos relativos a las finanzas públicas, las dos organizaciones holandesas enfocan sus estudios a los aspectos técnicos, positivos y solamente los relativos a la materia tributaria. Su actuación es de campo más restringido en cuanto a la dimensión y técnico - jurídica en cuanto a su contenido.

El Instituto de Bruselas opera en mayor escala y encauza sus investigaciones en el aspecto científico, financiero y económico.

Pero la diferencia fundamental entre los dos organismos de Amsterdam radica en que el Bureau concentra documentación y la IFA estimula Congresos y estudios (como el Institut, aunque ya lo señalamos, en otra forma).

La organización eficiente del Bureau, que dirige el Prof. Adriani, le permite contar con las últimas informaciones mundiales relativas a las modificaciones tributarias. A tales fines cuenta con institutos corresponsales en todos los países y sus asesores siguen de cerca la información proporcionada por periódicos, revistas y libros.

El Uruguay figura entre los primeros países de América en lo que respecta a documentación. Merced a la intervención del Instituto de Finanzas, que actúa como corresponsal, existen en los archivos del Bureau cinco capítulos referentes al Uruguay: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, publicaciones diversas del Instituto de Finanzas. Revista de Economía, Finanzas y Administración (del Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores), Revista de Economía y folletos diversos de institutos oficiales.

— II —

BELGICA

3. *Institut Internacional de Finances Publiques (I.I.F.P.)*

El Instituto Internacional surgió por iniciativa de varios integrantes de la Sesión IV (Finanzas Públicas) del Congreso de Ciencias Económicas y Sociales, celebrado en Ginebra en 1937. El Comité organizador, presidido por el Prof. Rappard, Rector de la Universidad de Ginebra, preparó un proyecto de estatutos y designó el Comité Provisorio que presidía el Prof. Edgar Allix, gestor principal del nuevo organismo, y que puso en marcha el Instituto hasta la primera Asamblea General realizada en París en el año 1938.

Sus funciones difieren de las de los institutos internacionales holandeses (IFA y Bureau) ya mencionados. En efecto, se trata de una Asociación científica cuyo objeto básico es el de establecer contactos de ideas entre los profesores y altos funcionarios de todas las nacionalidades, es decir, se trata en general de hombres de ciencia y no preferentemente de técnicos como las intituciones holandesas. Además, el campo de estudio es más amplio ya que no se concreta solamente a los problemas fiscales sino a todos los problemas de finanzas públicas en su sentido más lato (derecho presupuestal, contabilidad pública, fiscalidad, crédito público, tesorería

etc.) del punto de vista teórico y práctico y teniendo en cuenta "sus aspectos económicos-sociales, pudiendo tratar el estudio sobre las finanzas locales o coloniales, así como sobre las de los estados".

Con estos amplios fines el Instituto ha celebrado reuniones tendientes a lograr la colaboración más estrecha entre los profesores e institutos de finanzas de todo el mundo. Paris, en 1938; Bruselas en 1939; La Haya, 1947; Roma, 1948; Bâle, 1949; Mónaco, 1950; Londres, 1951; Lisboa, 1952 y Frankfurt, 1953, fueron los lugares de las nueve sesiones internacionales realizadas.

En Bruselas funciona la Secretaría General a cargo del Prof. Masoin de la Universidad de Lovaina y Asesor del Gabinete, dinámica e inteligente figura que constituye la fuerza principal del Instituto. La Secretaría de Bruselas, actúa en estrecha colaboración con la Secretaría de París, radicada en el Institut de Droit Comparé (Section Finances Publiques) y a cargo del Prof. Michelson de la Facultad de Derecho.

El Institut, como la IFA, se mantiene con las cuotas de sus afiliados, no recibe subvenciones oficiales o comerciales y solamente tiene un lazo de unión con el Gobierno por la vía del Prof. Masoin.

Sus funciones, fuera de la organización de los Congresos Anuales, se extienden a la recopilación de todo el material, informes y discusiones de los mismos. También mantienen un fichero central de los profesores e institutos afiliados de todo el mundo, que constituye un serio esfuerzo para la vinculación internacional.

4. *Servicio de Estudio y Documentación (Ministerio de Finanzas)*

Los estudios de finanzas públicas reciben en Bélgica un notable impulso, no sólo en la esfera privada, por el "Institut Internacional de Finances Publiques" sino también en la esfera del Gobierno, por distintas oficinas de investigación y estudios financieros. Entre estos últimos debemos señalar las del Ministerio de Finanzas que, en forma parecida a la de Francia, aunque en ambiente y con posibilidades mucho más modestas, obtiene resultados importantes del punto de vista de los finanzas públicas.

La Sección Presupuesto efectúa una labor permanente de selección, depuración y publicación de las cifras presupestales del Reino, con una técnica depurada y con un gran dominio de la materia en el aspecto científico. Hemos establecido una importante base para la recepción de todo este material en el Instituto de Finanzas.

También el Ministerio de Finanzas, por la vía de su *"Administración de Presupuesto y Control de Gastos"* y del *"Servicio de Estudio y Documentación"* realiza una profunda labor en la esfera pública, reuniendo una pléyade de investigadores y estimulando toda clase de estudios financieros. Digno de destacarse es el reciente estudio preparado en la primera

de dichas secciones, titulado "Notas sobre la organización de las finanzas públicas en Bélgica", que trata la estructura y la dinámica presupuestal de Bélgica, analizando las clasificaciones actuales de gastos y de recursos las reglas presupuestales clásicas y su cumplimiento, la preparación trámite, ejecución y contralor de presupuesto.

En cuanto al "Servicio de Estudio y Documentación" del mismo Ministerio, actúa por medio de tres secciones: financiero, fiscal y jurídico, y facilita la labor de los funcionarios de Ministerio de Finanzas por medio de una selección y recopilaciones de los principales acontecimientos nacionales y extrajeros, publicando mensualmente a tales fines, un "Boletín de Documentación", que consta de tres partes principales: I.— Actualidades financieras (de Bélgica y del exterior) en forma de comentario yno de transcripción; II.— Documentación, que presenta las principales disposiciones oficiales en materia de finanzas públicas, conferencias, informes, publicaciones, y revista de revistas; finalmente, III.— Estadísticas, relativas a recursos, gastos, deuda pública, comercio exterior, e índice de precios y de producción.

El Boletín se publica mimeografiado, lo que abarata su costo y permite un amplio tiraje que, siendo en su origen exclusivo para los funcionarios del Ministerio de Finanzas, se ha extendido a los asesores del gabinete y funcionarios especializados de otros Ministerios, siendo también solicitados por oficinas y organizaciones del exterior.

También hemos solicitado que este Boletín sea enviado regularmente al Instituto de Finanzas, por cuanto representa un valioso elemento para el conocimiento de las variaciones en las legislaciones presupuestales europeas.

— III —

ALEMANIA

5. *Seminario de Finanzas. (Frankfurt).*

La Universidad de Frankfurt tiene su origen en una serie de institutos y escuelas que fueron creándose en dicha zona desde el año 1816, pero fué recién en 1901 que Wilhelm Merton agrupó los gabinetes de historia natural, de física, de estudios políticos, la biblioteca, etc., en una institución que plasmó en la actual Universidad en el año 1912, recibiendo amplio apoyo oficial y convirtiéndose en una famosa institución docente y de investigación especialmente en las ciencias naturales y en las ciencias sociales.

Integran la Universidad de Frankfurt las Facultades de Derecho, Medicina, Filosofía, Ciencias Naturales, Ciencias Económicas y Sociales y algunas otras dependencias menores. Todas ellas tienen sus cuadros de profesores ordinarios, adjuntos, honorarios, lectores, así como los seminarios, la famosa institución de investigación alemana.

La labor de la distintas ramas dentro de cada Facaultad se halla hábilmente coordinada de manera que cada Seminario no dispone sino del personal necesario para la labor de investigación (un director, que es generalmente el profesor de la materia, y dos asistentes, que se hallan a dedicación total).

En lo que respecta a la Facultad de Ciencias Económicas, los seminarios e Institutos dependen todos de un organismo general denominado Instituto de Ciencias Económicas. Interesa destacar entre otros, los seminarios de Ciencias de las Finanzas, de Ciencia Económica y Social, de Industrias, de Administración Bancaria, de Administración de Empresas, de Empresas, de Estadística, de Historia Económica y Social, de Pedagogía Social, de Crédito, de Seguros, etc.

Todos estos organismos disponen de una biblioteca, archivo, fichero y documentación en común, lo que facilita la tarea y la hace más económica; pero a su vez, cada uno de ellos tiene salones especiales de reunión con las obras más consultadas y los últimos números de cada revista de su especialización.

El Seminario de Finanzas es dirigido por el profesor de la materia, Fritz Otto Neumark, que fué su organizador y que en 1935 emigró a Turquía donde trazó nuevas orientaciones desde el Instituto de Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de Estambul. Sólo hace tres años que volvió a su viejo puesto en Frankfurt.

La labor del Seminario de Finanzas — en general es el mismo sistema en todos los Seminarios — se realiza por los estudiantes que ya han asistido al curso ordinario de Ciencia de la Finanzas del Prof. Neumark y que presentándose como aspirantes, son admitidos por el profesor que los ha ido vigilando en el transcurso del año.

Una vez formado el equipo de investigadores (su número oscila entre 30 y 50 por semestre), se les fija un tema que, con las directrices, el asesoramiento y la bibliografía del Seminario, debe ser realizado en el correr de un mes. El tema — individual — es breve y puede ser de carácter teórico o práctico. Un día por semana se reúnen todos los estudiantes, el profesor y sus dos asistentes, y cada estudiante dispone entonces de media hora para exponer las modalidades y la marcha de su trabajo, exposición que es dirigida por el Profesor, quien estimula los cambios de ideas. Una vez fina-

lizados todos los trabajos siguen las reuniones, intensificándose las discu siones y las intervenciones de todos los asistentes lo que mucha veces da origen a nuevas investigaciones, esta vez en grupos.

Aprobada su actuación en el Seminario, recién entonces puede el estu diante continuar su carrera en la Facultad.

Pero no es sólo esa la labor del seminario. Continuamente se reciben libros y revistas que deben ser estudiados y tenidos al día, se preparan in formes, se efectúan investigaciones especiales, etc. Y lo que hay que destacar es que estos informes se realizan, no sólo para congresos e instituciones científicas alemanas y del exterior sino también para el Gobierno, quien en la mayoría de los casos, previamente a cualquier modificación financiera de importancia, consulta la opinión oficial del seminario de finanzas.

Y los planes últimos son ambiciosos para los seminarios. En el área de la vieja Universidad, seriamente dañada en los bombardeos de la última guerra, se han construído nuevos locales para bibliotecas, seminarios e insti titutos, se construyó un edificio de cuatro pisos para el Instituto de Cien cias Sociales y frente a él, la Studenthaus, moderno bloque de cuatro piso destinado a habitación, estudio y recreo de los estudiantes de modo de fa cilitar la permanencia en el ambiente universitario.

Con el Prof. Neumark y con el Dr. J. Geger, su ayudante, hemos te nido oportunidad de efectuar numerosas discusiones relativas a distintos puntos teóricos y prácticos de la ciencia de las finanzas, a aspectos docentes a la labor de investigación y a la recepción y selección de material de estudio

De todo ello, hemos obtenido muy buenas orientaciones para el Ins tituto de Finanzas ya que el Instituto de Frankfurt está considerado como uno de los mejores del mundo.

Además asistimos a una clase del Prof. Gerloff, otro gran financista de la Universidad de Frankfurt, que junto con Neumark, dirige el famoso Handbuch von Finanz-Wissenschaft.

6. *Otros Institutos Alemanes.*

En cuanto a los otros institutos alemanes, los principales son los de *Köln* (del Prof. Schmoelder) y de *Bonn* (del Prof. Buelher), así como el Finanzarchiv de *Tubingen* que dirige el Prof. Teschemacher.

Ninguno de ellos hemos podido visitar por hallarse ausentes sus direc tores en los dos primeros casos y enfermo en el último; con todo, conoci mos al Prof. Schmoelders en el Congreso de Frankfurt y al Prof. Buelher en el de París y con ellos estuvimos conversando en varias oportunidades con respecto a sus institutos. En general, hemos recogido la impresión de que su labor y organización es similar al de Frankfurt aunque no revisten la importancia y la jerarquía del Instituto que dirige el Prof. Neumark.

— IV —

FRANCIA

7. *Institut de Droit Comparé (Section Finances Publiques)*

El Institut de Droit Comparé fué fundado en el año 1931 siendo su principal actividad la de coordinar las enseñanzas de derecho comparado dadas en la Facultad de Derecho (de quien depende) y de completarlas por una serie de ejercicios prácticos de terminología jurídica (para las lenguas inglesa, alemana, española, italiana y rusa) y de trabajos de iniciación.

Además, el Institut se fué constituyendo poco a poco en un establecimiento de investigación científica y centro de documentación y de cooperación jurídica internacional, especialmente después de la reiniciación de sus actividades en 1945. Finalmente, en el año 1951, se fundó el Centro Francés de Derecho Comparado — declarado de utilidad pública — que coordina las actividades del Instituto, de la Sociedad de Legislación Comparada y del Comité de Legislación Francesa de Derecho Comparado.

El Institut está dividido en siete secciones: Derecho Privado; Derecho Internacional Privado; Derecho Público; Derecho Penal; Derecho Económico; Derechos Orientales y Finanzas Públicas.

Los principales medios de acción son las conferencias dictadas por especialistas, generalmente extranjeros, sesiones de estudio, publicaciones, monografías y anales.

La labor más importante son las publicaciones de los dos Anales: de finanzas públicas y de derecho económico. (Los Anales de Derecho Comparado se suspendieron después de la guerra, cuando se creó la "Revista Internacional de Derecho Comparado").

El personal del Instituto es de seis científicos (juristas, economistas y financistas) full-time y dos part-time. Además dos administrativos full-time y tres part-time. Y colaboradores ocasionales y voluntarios científicos de la Facultad de Derecho.

La Sección Finanzas Públicas funciona en el mismo edificio de las demás Secciones del Instituto y a espaldas de la Facultad de Derecho, en la Plaza del Panteón. Su labor se halla íntimamente coordinada con las demás secciones y el personal es común. Tres cometidos principales tiene la Sección Finanzas Públicas:

a) Ejercicios de traducción de terminología jurídico-financiera en el que participan los alumnos inscriptos en los cursos bajo la dirección del personal científico del Institut.

b) Conferencias y trabajos prácticos organizados por la Sección, con materias programadas para cada año, investigaciones especiales, etc.

c) Trabajos prácticos y orientación de estudios para estudiantes de otros países.

En el Sector b), la labor principal se concreta en la coordinación con el Institut International de Finances Publiques de Bruselas, de quien la Sección Finanzas Públicas actúa con Secretaría General para Francia.

El Director de la Sección hasta hace unos meses era el Prof. Laufenburger, quien por razones de salud debió abandonar dicho cargo. Actualmente los directores son: Reuter (Prof. de la Facultad de Derecho), Jacomet (Contralor Gral. de la Armada) y Michelson (Prof. de la Facultad de Derecho). La coordinación con el I. I. F. P. de Bruselas, se efectúa por intermedio del Prof. Michelson y de Mme. Vessillier que son los secretarios franceses del I. I. F. P. (el Secretario belga es el Prof. Masoin).

La Biblioteca de la Sección, de acuerdo a su orientación principal, abunda en obras modernas de legislación financiera comparada. Las revistas se indican en un fichero doble: por autor de tema y por revista. La mayoría son orientados más a los aspectos técnicos que a los científicos.

Puede afirmarse que el trabajo efectivo que absorbe la casi totalidad de la labor de la Sección es la preparación de los Anales de Finanzas Públicas, importante publicación que ve la luz en forma irregular, generalmente una vez cada año o cada bienio. Hasta la fecha se llevan publicados diez tomos y está en prensa el tomo doble XI-XII, del cual el suscrito tuvo a la vista el contenido de las pruebas.

Debe destacarse que estos anales figuran desde el tomo I en nuestro Instituto de Finanzas y son de gran utilidad para los estudios presupuestales de legislación comparada.

También la preparación de Congresos y la publicación de sus discusiones del I.I.F.P. absorbe una buena parte de las tareas de esta Sección.

Puede afirmarse que no configura un instituto del tipo de los alemanes o italianos, no se efectúan reuniones de seminario, no se evacúan consultas, no auxilia a la cátedra. Como la mayoría de estas instituciones francesas muestra una actividad público-privada encaminada, no al sector comercial o industrial, sino a los centros privados de legislación comparada y de estudios especiales.

Además, está orientada su labor preponderantemente a las publicaciones y a los cursos para diplomados.

8. *Institut d'Etudes Politiques.*

E n 1871 fué creado en París, por iniciativa de aquel joven publicista que fué Emil Boutny, la Escuela Libre de Ciencias Políticas, la primera de su género en Europa, para dar a los estudiantes franceses una formación general en un dominio que las Facultades tradicionales preparaban muy pocos alumnos. Según la frase de su fundador era "necesario formar, para

el bien de la Nación y al servicio del Estado, hombres que tengan cultura general, conocimientos económicos y políticos precisos, carácter y sentido cívico elevado".

La importancia de los estudios desarrollados en esta Escuela trascendió al extranjero. Numerosos fueron los altos funcionarios, dirigentes, administradores, políticos, funcionarios, que se formaron en la Rue Saint-Guillaume.

Cuando suspendió sus actividades en 1939, tenía 1.800 alumnos (350 extranjeros). Después de la guerra, en el año 1945, el Estado comprendió la importancia de esta escuela y creó con la base de la misma —pero con esa típica diversificación francesa— tres organismos distintos: el Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de París, la Fundación Nacional de Ciencias Políticas y la Escuela Nacional de Administración.

El Instituto mantiene una gran elasticidad con relación a la Universidad, la Fundación es autónoma, aunque en los hechos tienta una coordinación con la Universidad y la Escuela es autónoma y se encarga de preparar los funcionarios superiores de la administración.

El más importante de los tres nuevos organismos es el Instituto de Estudios Políticos, que tiene por objeto la enseñanza general de las ciencias políticas, económicas y sociales, desbordando las enseñanzas tradicionales de la Facultad de Derecho y de Letras. Las principales materias desarrolladas son: historia de las doctrinas y hechos políticos, económicos y sociales; historia de las relaciones internacionales; organización internacional; organización administrativa y constitucional en Francia y en el extranjero; fuerzas religiosas, sociales y sindicales; opinión pública; los grandes estados contemporáneos; demografía; economía política y finanzas; industria, locomoción y transportes.

Las ciencias políticas, que en el Siglo XIX trataban sus cuestiones sobre aspectos legislativos y constitucionales, tienen hoy una marcada preferencia por los hechos económicos y sociales y es a estos hechos, sin descuidar los anteriores, que orienta sus modernos estudios el Instituto.

A esos fines se siguen cursos regulares y además "Conferencias de método" para pequeños grupos de estudiantes del tipo de los seminarios (institución de la que Boutmy fué el promotor en Francia).

El Institut tiene una biblioteca muy bien fichada y con enorme cantidad de documentos y periódicos. La base de la clasificación es por países — atento a la labor del organismo — y hemos encontrado fichadas las principales revistas económicas y administrativas del Uruguay, incluso la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y las publicaciones del Instituto de Finanzas. Dentro de cada grupo geográfico la clasificación se efectúa por autor.

Publica mensualmente un Boletín Analítico de Documentación donde se ordenan por materias todas las revistas y documentos recibidos.

Tampoco es éste el clásico instituto de investigación financiera. No obstante, por ser el sujeto y los fines de las finanzas, de carácter político, los estudios de finanzas son de importancia en él, según lo pudimos constatar en los documentos y archivos y en el interés de los estudiantes que asisten a cursos, conferencias y biblioteca.

9. *El Ministerio de Finanzas y sus investigaciones financieras.*

En el Palacio del Louvre, sobre la Rue de Rivoli, tienen sus oficinas las principales dependencias del Ministerio de Finanzas. De acuerdo a las visitas y estudios realizados existen oficinas y servicios de diversa jerarquía y de distintos cometidos que señalaremos sintéticamente antes de detenernos en los que tienen mayor afinidad con las investigaciones financieras: Inspección General de Finanzas, Dirección de Personal y Material, Servicios Sociales, Control de Gastos Comprometidos, Presupuesto, Tesoro, Finanzas Exteriores, Contabilidad Pública, Deuda Pública, Seguros, Dirección General de Impuestos, Servicio de Estudios Económicos y Financieros.

Dos aspectos de la gestión hacendística nos interesa destacar: el contralor y la investigación.

El Contralor de los Gastos antes de su ejecución, es decir en la etapa del compromiso de los gastos autorizados, se efectúa por la Sección *"Control de Gastos Comprometidos"* que verifica fundamentalmente la coexistencia de objeto y la disponibilidad de rubro.

El Contralor intermitente y permanente durante la ejecución presupuestal, sobre los tesoreros y pagadores, sobre las oficinas recaudadoras y en general sobre todos los Ministerios y Servicios, lo realiza la *"Inspección General de Finanzas"*. Esta oficina, por medio de delegados en las principales dependencias y servicios, verifica todos los aspectos financieros, la contabilidad de los ordenadores de gastos, los inventarios de las oficinas civiles y militares; asimismo efectúa misiones especiales confiadas por el Ministerio, de extensión y calidad variables. Gozan los inspectores de amplios poderes — dentro de su estatuto básico — y son ampliamente considerados. Cada vez más el cargo de Inspector de Finanzas va siendo un escalafón para el ascenso a los puestos de dirección de oficinas del Ministerio de Finanzas y aún de otros Ministerios.

En el sector de la recaudación, el contralor de la Inspección General de Finanzas se concreta a los seis servicios fundamentales dependientes de la Dirección General de Impuestos ("Contribuciones directas y catastro", "Contribuciones indirectas", "Registros", "Dominio público y privado", "Aduanas y Derechos Indirectos", "Industrias del Estado — tabaco, fósforos, alcoholes, imprenta, moneda, etc.).

El contralor a posteriori de la rendición de cuentas, lo realiza la *Corte de Cuentas*. Su competencia llega hasta juzgar las cuentas del Estado, los departamentos, las comunas, las colonias, las empresas públicas, etc. Es un organismo de contralor legislativo y no administrativo, como la Inspección General de Finanzas.

El otro aspecto estudiado y el más vinculado a nuestro Instituto es el de las investigaciones financieras. El Ministerio de Finanzas tiene al respecto una organización altamente eficiente radicada en el *"Servicio de Estudios Económicos y Financieros"*, que a su vez consta de dos dependencias principales: la *"Oficina de Estadística y Estudio Financiero"* y la Sección *"Contabilidad Nacional"*, con diversas secciones:

Servicio de Estudios Económicos y Financieros

A. Oficina de Estadística y Estudios Financieros.
1. Sección Francesa
2. Sección Extranjera
3. Sección Cuentas Públicas.
B. Contabilidad Nacional.
a) Expertos en comisión de otros Ministerios.
b) Expertos del I.N.S.E.E.
c) Expertos matemáticos del C.N.R.S.

La Sección Francesa del "Bureau de Statistique". (A) Actúa sobre los datos suministrados por la Sección Cuentas Públicas y elabora sus investigaciones nacionales.

La Sección Extranjera prepara sus estudios de acuerdo a los informes que recibe, directamente de los distintos Ministerios de Finanzas o centros de investigación de otros países, e indirectamente de los agregados comerciales franceses en el exterior. Su labor es importantísima del punto de vista de la legislación comparada y sus tres publicaciones ("Statistique e Etudes Financieres", "Suplement Finances Comparées" y "Suplement Statistique") son de importancia esencial para el exterior donde se solicitan con avidez por el material valioso que contienen. El último trabajo de investigación emprendido por esta Sección y que tuvimos oportunidad de apreciar en sus últimas etapas es un estudio completo del sistema presupuestal de la U.RS.S. que se publicará próximamente.

La Oficina de Contabilidad Nacional. (B). Actúa sobre la base de científicos y técnicos seleccionados de los mejores servicios franceses, especialmente del I.N.S.E.F. y del C.N.R.R.

El "Institut National de Statistique et Etudes Economiques" (I.N.S.E.E.) depende del Ministerio de Asuntos Económicos y centraliza y coordina las estadísticas de todos los Ministerios, administraciones y servicios públicos franceses, prepara los índices de la situación económica nacional, reúne las

principales estadísticas extranjeras y publica con ese material, boletines. En el aspecto de estudios económicos observa la situación económica en Francia y en el extranjero, efectúa estudios al respecto y expide toda clase de informes que se solicite

El "Centre National pour la Recherche Scientifique" (C.N.R.S.) dependiente del Ministerio de Educación Nacional, coordina, estimula y provoca investigaciones científicas en todos los dominios, aconseja protección y subvenciones a inventores, científicos, laboratorios, museos, oficinas, etc.

Los expertos del I. N. S. E. E. y del C. R. R. S. que actúan en la Sección Contabilidad Nacional (B) del Ministerio de Finanzas, están en constante y estrecha colaboración con los del "Bureau de Statistique" (A) y sus datos y observaciones son suministrados a la Sección Cuentas Públicas para su publicación.

Esta dependencia del Ministerio de Finanzas de Francia, es un verdadero laboratorio científico dotado de muy buenas instalaciones, de un completísimo material de trabajo y de un núcleo selecto de investigadores, todo lo cual se refleja en sus famosas publicaciones, que hemos podido completar para el Instituto de Finanzas (donde existía solamente una parte). Asimismo se ha obtenido una mayor vinculación con nuestro instituto al que se dirigirá el Bureau para las informaciones relativas al Uruguay.

10. *Institut d'Etudes Juridiques, de Niza.*

Este Instituto depende de la Universidad de Aix-en-Provence y funciona un poco como anexo de la Facultad de Derecho de dicha Universidad. En realidad, se trata, más que de un Instituto de investigación, de un centro docente de estudios jurídicos cuyo director, el Prof. Trotabas ejerce la cátedra de Derecho Fiscal. Por esta razón el Instituto orienta sus enseñanzas hacia los aspectos jurídico-financieros especialmente.

— V —

I T A L I A

Ya que la misión confiada por la Facultad era particularmente referida a Italia, por su tradición y su situación actual en lo que respecta a los centros de investigaciones financieras, fué en este país donde tratamos de visitar a mayor parte de los profesores, cátedras e institutos y donde nos detuvimos más en su organización.

11. *Génova*

Visitamos en Génova al Prof. Aldo Scotto, Profesor de "Science delle finanze e diritto finanziario" de la Facultad de Economía y Comercio de

la Universidad de Génova y Director del Instituto de Finanzas de la misma Facultad.

En la cátedra, Scotto que sucedió al malogrado Fasiani, sigue en general los textos de Fasiani y Griziotti y algunos trabajos que él ha preparado en el Instituto y dicta la parte de ciencia de las finanzas. (Scotto es también profesor en la Universidad Luiggi Bocconi de Milán donde sucedió, hace pocos años también a Borgatta). En cuanto al Derecho Financiero, que en Italia se refiere en la gran mayoría de las cátedras visitadas, al estudio de la legislación tributaria y no a los conceptos teórico-prácticos relativos a la obligación tributaria (salvo raras excepciones como Berliri en Milán, Giannini en Bari) es dictado por su asistente ZUNNARELLI.

El Instituto de Finanzas no funciona en el edificio de la Universidad (Via XX Settembro, 18) donde están las Secretarías y Administraciones de todas las Facultades, sino en la Via Bertani, 1. En realidad el Instituto comenzó de nuevo después de la guerra. Hasta 1941, Scotto, adjunto de Fasiani, estaba encargado de la Biblioteca de la Facultad (que era la segunda de Italia después de la Bocconi) y del fichaje del Instituto. Con los bombardeos del año 1942 el edificio de la Facultad quedó totalmente destruído.

En el año 1948 se establecieron la Facultad y el Instituto en Santa Margherita y desde 1951 en su local actual, en Génova. La labor actual del Instituto es de reconstrucción de estudios, de obtención de obras de textos y revistas, etc. Paralelamente se van efectuando algunas investigaciones y se realizan reuniones con los estudiantes. Scotto tiene en el Instituto cinco ayudante voluntarios --seleccionados entre los asistentes de las cátedras--, que se distribuyen las tareas, por especialidades (por ejemplo, uno se ocupa de la legislación tributaria, otro de los principios generales, otro de los estudios de coyuntura, etc.). Además dos auxiliares administrativos.

Como se puede apreciar, es un Instituto en formación, con el cual no tenía relaciones nuestro Instituto de Finanzas, y que hábilmente encaminado por su director actual puede reconquistar la importancia que tenía con Fasiani, antes de su destrucción.

En la Facultad de Jurisprudencia no pudimos entrevistar al Profesor de "Ciencia de las finanzas y derecho financiero", UCKMAR que dirige también una biblioteca de derecho financiero, por no hallarse en la ciudad. Tampoco se hallaba en Génova el Prof. BOMPANI de Módena, que tiene su domicilio en aquella ciudad.

12. *Roma.*

En la ciudad Universitaria, amplia y moderna zona de estudio, donde tienen sus edificios la mayoría de las facultades de la Universidad de Roma, la Facultad de Jurisprudencia dispone de un vasto local destinado al Insti-

tuto de Economía y Finanzas que dirige el Profesor de Ciencia de las Finanzas, Guisseppe Ugo Papi.

El Prof. Papi es director honorario teniendo un asistente full-time (el Dr. Clementi) y varios auxiliares administrativos, así como algunos especialistas formados en el Instituto que a menudo se reúnen para discusiones y conferencias.

El Instituto tiene su biblioteca y sus archivos especiales; salón de reuniones, varias salas y oficinas para los especialistas, la sala de dirección, etc. Fué organizado por Papi en el año 1940 cuando vino de la Facultad de Ciencias Económicas y sus actividades se paralizaron con la guerra.

Dos labores esenciales cumple el Instituto de acuerdo a lo que pudimos analizar:

1) Asesorar a los estudiantes durante los cursos y en la preparación de los exámenes (que se efectúan en los salones del Instituto), así como para la preparación de la tesis de Doctorado;

2) Realizar y fomentar investigaciones a cargo de especialistas destacados en temas que escapan generalmente a la órbita de las finanzas, para encauzarse en el terreno de la economía política.

La figura de Papi —economista, financista y estadígrafo— desborda el Instituto: más que un Instituto de Finanzas, éste es el Instituto del Prof. Papi. Quizá esa misma razón nos impida recoger elementos valiosos para nuestro Instituto de Finanzas, como en algunos otros institutos italianos. Con todo, la gentileza de su director nos permitirá recibir, en cuanto se publiquen, los programas y reglamento de la Facultad.

En el *Ministerio de Finanzas* (en la vía XX Settembro) visitamos al Dr. G. Di Capua Consejero del Gabinete y coordinador de las publicaciones del Ministerio. Su oficina prepara actualmente una reseña sobre la organización del Ministerio, que enviará al Instituto de Finanzas. Además nos facilitó los planes financieros del Ministro Vanoni (ex-profesor de Venecia) en el período 1948-1952, una útil recopilación que sintetiza toda la vida financiera italiana en el último quinquenio.

Y en el mismo Ministerio vimos al Dr. Gaetano Stammatti, Director de "Impuestos Internos y de Impuestos sobre los Negocios", un financista formado en el Instituto de Papi, cuya oficina prepara informaciones y realiza investigaciones de todo tipo, que son muy solicitados en Italia y en el exterior. Logramos la inclusión de nuestro Instituto en su fichero de envíos, y conseguimos varias publicaciones especiales de la Dirección.

En el *Quirinal* visitamos al Dr. D'Aroma, secretario privado del Pte. Einaudi, quien se lamentó que el Prof. Einaudi estuviera en Milán en una conferencia especial sobre Trieste. Se trata de un economista joven e inteligente, asesor del Banco de Italia (de donde Einaudi fué presidente

hasta el año 1948) y que ocupa un cargo de enorme importancia y responsabilidad.

Con el Dr. D'Aroma, a quien ya conocíamos por la correspondencia entre nuestro Instituto y el Prof. Einaudi, tuvimos una larga entrevista tratando las principales orientaciones financieras del gobierno y sus institutos de investigación. Nos prometió el envío de todas las publicaciones financieras de la Secretaría de la Presidencia y la Revista del Banco de Italia, una selecta publicación económica de la península.

En el *Banco de Roma* visitamos al Dr. L. Gattamelatta, activo director de la conocida "Revista del Banco de Roma" quien nos mostró las oficinas de investigación y preparación de la revista, sus costosos ficheros y su completa biblioteca.

También tuvimos una larga entrevista con el Dr. Achille Donato Giannini, Profesor de "Ciencia de las Finanzas y Derecho Tributario" en la Facultad de Jurisprudencia de Bari. En su cátedra se ocupa casi exclusivamente del derecho financiero de acuerdo a un programa orientado al estudio de las fuentes de la obligación tributaria, sujeto, objeto, "accertamento" y extinción de la misma; y una parte especial referida al sistema tributario italiano. Se trata de una cátedra de derecho tributario y no de finanzas. No obstante esta laguna, los textos de Giannini de derecho tributario son famosos y utilizados en la mayoría de las cátedras de Italia.

El Profesor de Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de Roma, Dr. C. Arena no se hallaba en Roma y tampoco el Prof. de Stefani. En cuanto al asesor del Ministerio Vanoni, Dr. C. Cosciani (Prof. de "Ciencia de las Finanzas" en Florencia), se encontraba en París.

13. *Nápoles.*

La Facultad de Economía y Comercio de la Universidad de Nápoles tiene cuatro institutos especiales: Finanzas, Demografía y Estadística, Merciología e Historia Económica y Social.

El Instituto de Finanzas es dirigido por el Profesor de "Ciencia de las Finanzas y Derecho Financiero", Lello Gangemi y es anexo a la Cátedra.

Sus fines son didácticos y científicos. En el primer caso, orienta y dirige a los estudiantes en sus estudios de finanzas y del punto de vista científico, contribuye al progreso de las investigaciones financieras y a las relaciones con institutos similares de Italia y del exterior.

Con los estudiantes se realizan reuniones y discusiones de grupos, además de los asesoramientos individuales para los exámenes y para la tesis final.

El Instituto dedica gran parte de su tiempo a la Revista "Studi Economici", por medio de su director y de personal científico y administrativo. En total son dos ayudantes contratados y cuatro voluntarios; el personal administrativo es común para todos los Institutos.

Las bibliotecas son especiales de cada instituto, aunque están estudiando su unificación. Disponen de fuertes dotaciones para compra de libros y revistas. Las revistas pasan primero al Instituto de su especialización para su estudio y fichaje y permanecen hasta el número siguiente. Luego se envían a la biblioteca central. O sea que cada Instituto dispone del último número de las revistas que son de su interés.

El Instituto de Finanzas tiene varias dotaciones de entes del Estado que se suman a su presupuesto universitario.

De acuerdo al reglamento especial —el Instituto de Nápoles es uno de los pocos que disponen de un reglamento— el Director del Instituto de Finanzas es el Profesor de la cátedra, existiendo un comité asesor constituído por el Decano, el Director y cuatro profesores de materias económicas y metodológicas que se reúne toda vez que el Director lo solicite.

El Instituto de Finanzas de Nápoles se orienta —de acuerdo a lo que hemos observado— hacia los modernos aspectos económicos de las finanzas públicas, abandonando los temas teóricos y los estudios de la estructura y de las instituciones financieras. Constituye al respecto una excepción entre los Institutos italianos, acercándose al sistema de las universidades inglesas y norteamericanas. La razón puede radicar en que su director, el brillante e inquieto Dr. Gangemi, fué contratado durante dos años en Gran Bretaña y Estados Unidos para dictar cursos especiaels de finanzas públicas.

14 *Turín.*

La Facultad de Ciencias Económicas de Turín tiene anexo a la cátedra de "Ciencia de las finanzas y Derecho Financiero" un "Instituto de Finanzas y Economía" que funciona en forma irregular.

El director era el Prof. Attilio Ganina' Carino que debió retirarse al cumplir los 70 años, en 1951. Desde entonces fué encargado de la cátedra, el Dr. J. Calandria que ya dictaba la parte de derecho tributario y que piensa poner en funcionamiento el Instituto de Finanzas en 1954. No existe personal especial en el Instituto y solamente es utilizada la biblioteca por los estudiantes. Colabora voluntariamente la Dra. Constanza Constantino, ex-asistente de Garino Canina.

En resumen, un Instituto que ha quedado paralizado desde el retiro de su Director, a pesar de tener buenos trabajos de investigación en sus comienzos.

15. *Bologna.*

En la facultad de Economía y Comercio, el Prof. D'Albergo ocupa la cátedra de "Ciencia de las Finanzas y Derecho Financiero" y dirige el "Instituto de Economía y Finanzas". El Instituto se orienta casi exclusivamenhacia el asesoramiento de los estudiantes de la Facultad, con el concurso

del personal administrativo de la misma y del ayudante de D'Albergo, Dr. Zunarelli, Su biblioteca es especial aunque está en reconstrucción ya que fué destruída en los bombardeos de Bologna.

Actualmente se organiza un sector especial del Instituto, para postgraduados, en vista a tratar casos prácticos de finanzas y para hacer especialización teórico práctica.

El Prof. D'Albergo, que ocupa también la cátedra de "Ciencia de las Finanzas y Derecho Financiero" en la Facultad de Jurisprudencia de Bologna, es una de las más notables figuras actuales entre los profesores de finanzas de la península, e integra, junto con Scotto y D'Allorio, la Comisión de "Líbera Docenza" para finanzas públicas en el período 1953-1954. De formación típica económica, como Morselli, orienta su docencia y sus investigaciones en el campo de las ciencias de las finanzas y en sus relaciones con la economía, desvinculándose de los aspectos jurídicos, aunque sin llegar a la preferencia económica de Papi.

16. *Ferrara.*

La Facultad de Jurisprudencia de la antigua Universidad de Ferrara tiene uno de los mejores Institutos de Finanzas — sino el mejor — que hemos visto en Italia. Su Director, el Dr. Emanuele Morselli es Profesor de "Ciencia de las Finanzas y Derecho Financiero" en la misma Facultad, y ha organizado este Instituto que es el más activo y completo de la Universidad de Ferrara. Colaboran con el Director, dos ayudantes: el Dr. Giorgio Stefani, joven economista que prepara su carrera docente en el Instituto y el Dr S. Stochino, recientemente egresado de la Facultad de Jurisprudencia y contendencia jurídica y filosófica más que económicas. Se trata de dos figuras jóvenes y valiosas para el Instituto de Ferrara. A su vez colabora también el Dr. Eminio Scialpi figura ya clásica en Italia por su conocimiento en derecho fiscal y legislación tributaria.

En esta forma, este Instituto logra una integración perfecta en todos los sectores de los estudios financieros.

El Instituto de Finanzas tiene una amplia indepedencia y una importante dotación para libros y revistas y para sus publicaciones. Su biblioteca es ajena a la de la Facultad y puede afirmarse que es de las más completas en materia financiera de las que encontramos en Europa. No sólo en obras modernas, en que la biblioteca está rigurosamente "al día" en el sentido gramatical de la palabra, sino también en cuanto a las obras clásicas cuya exhuberancia alienta y estimula la investigación.

El fichaje de todo este rico material está ajustándose en la actualidad,

porque la Facultad se halla abocada a su próximo traslado a un nuevo amplio edificia y se piensa centralizar las bibliotecas.

Lo que es destacable del Intituto de Finanzas es el completo ficher que tienen de los profesores de finanzas de todo el mundo y de los Inst tuto de Finanzas de Italia y del exterior con sus principales caracterísitica

Tomamos de la parte relativa a nuestro Instituto de Finanzas, el s guiente párrafo: "El Instituto de Finanzas de la Facultad de Ciencias Eco nómicas y de Administración de Montevideo, publica un "Boletín Infor mativo", bien orientado bibliográficamente y como noticioso. Además un útil "Selección de Temas de Finanzas Públicas"....."

En este Instituto, donde nos detuvimos largo tiempo, estudiamos la últimas obras sobre finanzas generales y las revistas europeas que all se reciben.

Además, asistimos a reuniones con estudiantes que preparan sus tesi finales y que reciben la orientación básica del Instituto. Mantuvimos se siones especiales de mesa redonda con los Dres. Stefani, Stochino, Scialp y algunos estudiantes.

También trabajamos en un estudio sobre las orientaciones científica de los Institutos de Finanzas italianos y el Dr. Stochino ha quedado en cargado de la conclusión de este trabajo de forma de poder llegar a deter minar la escuela y el pensamiento de cada uno y lo enviará oportunamen te a nuestro Instituto.

En la faz de investigación, el Instituto de Finanzas de Ferrara realiza continuos trabajos a cargo del Prof. Morselli o de sus asesores, que son publicados en distintas revistas de Europa. En cuanto a las publicaciones, el archivo Finanziario iniciado en el año 1951, recoge anualmente todo lo que se ha escrito en cuanto a finanzas públicas agregando una serie de de estudios especiales. Sus tres tomos pubicados hasta la fecha, son un alto exponente de la labor de este Instituto. Y a partir de este año, al Archivio Finanziario se le agrega una publicación de carácter positivo titulada "Archives de Finances Publiques" orientada a la legislación comparada sobre la base de temas únicos desarrollados para cada país por expertos seleccionados.

Todo esto exige del Instituto un permanente estudio, fichaje y selec ción del abundante material que recibe de todo el mundo tarea que se centraliza en el Dr. Stefani.

Para finalizar: este es un Instituto dinámico, del cual hemos extraído importante elementos para aplicar en nuestra Facultad. Solamente lamen tamos no haber podido actuar con el Prof. Morselli que se hallaba en esos días en Montevideo.

17. *Pavia.*

La Facultad de Jurisprudencia de la Universidad de Pavía contiene el famoso "Instituto de Finanzas Públicas" que dirige el Prof. Benvenuto Grizziotti, que ocupa la cátedra de "Ciencias de las Finanzas y Derecho Financiero".

Con el de Ferrara, constituyen los dos mejores que estudiamos en Italia. Fruto de un cerebro metódico como el del Dr. Grizziotti y de su antigua tradición financiera, este Instituto tiene los ficheros más completos en materia de legislación tributaria italiana y extranjera. El Instituto fué fundado en el año 1860 siendo sus directores anteriores Cossa, Paolo Ricca Salerno y de Vitti de Marco.

En la actualidad hay un asistente full-time, el Dr. Francesco Forte, varios asistentes volutarios, un auxiliar administrativo y el personal de la Facultad.

La actividad es especialmente investigativa a cargo del Director y sus ayudantes aunque también concurren los estudiantes para la preparación de su tesis. De esas investigaciones surgen diversas publicaciones, habiéndonos obsequiado su director con las últimas.

Otra parte importante de la labor del Instituto es la "Rivista de Diritto Finanziario e Sciencie delle Finanze" que se prepara y ordena en base a los cinco ficheros existentes en sus salas. Estos ficheros clasifican el material recibido: a) por materia (con una ficha por tema en la cual se establecen las diversas publicaciones); b) por autor (en la misma forma, es decir con una sola ficha por autor); c) por revista, con sus características esenciales; d) por leyes tributarias italianas en forma exhaustiva; y e) el llamado "Massimario" donde se intenta una selección de las definiciones y conceptos en materia de legislación tributaria.

Sin pretender disminuir la importancia enorme de estos ficheros, debemos señalar que toda esta labor, así como las cómodas intalaciones del Instituto, reciben un importante impulso del sector privado especialmente de la cámara de Comercio de Pavía que contribuye con una suma que, ella sola, sirve para financiar la Revista. Además goza de varias subvenciones especiales y de un fuerte presupuesto universitario, lo que le permite hasta atender a la encuadernación de todas las Revistas y documentos recibidos.

Con el Prof. Grizziotti y con el Dr. Forte mantuvimos varias conversaciones sobre las orientaciones del Instituto de Finanzas y sobre la nueva literatura financiera. Puede apreciarse la orientación jurídico-política del Instituto que es la esencia de la escuela financiera de Pavía fundada por Grizziotti y que llegó a tener discípulos de la calidad de Pugliese y Jarach (que la impusieron después en la Argentina donde las enseñanzas de ambos todavía permanecen vivas), Vanoni, Pomini, Presente, Steve, etc.

PARTE SEGUNDA

LOS CONGRESOS

— I —

FRANKFURT

El Instituto Internacional de Finanzas Públicas, con sede en Bruselas, celebró su "9ª Sección Anual" en la ciudad de Frankfurt a Mein. Las reuniones tuvieron lugar en la amable hospitalidad del Gobierno de Alemania Occidental y con la atención permanente de delegados y observadores del Gobierno estadual de Hesse y del Burgomaestre de la ciudad.

Asistieron 58 miembros delegados de 12 países de Europa y América.

El Orden del día era el tema "Les aspects budgetaires et fiscaux de l'integration economique internationale" sobre la base de distintos informes especiales.

Las sesiones de trabajo fueron intensas, cordiales y fecundas.

El día 9 de setiembre se reunió el Comité de Dirección presidido por el ex- Ministro de Finanzas belga Max Leo Gerard con la asistencia del Prof. Neumark (de la Universidad de Frankfurt), del Dr. Schendstock (asesor del Ministro de Finanzas de Holanda) y del autor del presente informe, actuando en secretaría los Prof. Masoin (Universidad de Lovaina) y Michelson (Universidad de París). La reunión del Comité tuvo por objeto ordenar las sesiones y preparar los distintos aspectos de la discusión.

El día 10 se efectuó la sesión inaugural en el nuevo salón de actos de la Merton-Strasse, haciendo uno de la palabra el Presidente del Instituto, Dr. Carl Shoup (Universidad de Columbia), El Rector de la Universidad, los subsecretarios de Estado de Relaciones Exteriores y de Finanzas, el delegado del gobierno de Hesse y el Burgomaestre de la ciudad de Frankfurt. De inmediato comenzó la sesión de estudio con la exposición del Prof. Neumark, Relator General del Congreso, quien comentó su magnífico informe sobre la integración económica de Europa.

Cuatro condiciones esenciales requería esta integración, de acuerdo a la exposisión de Neumark;

1) Un mercado común unificado de modo que las mercaderías y los capitales, así como los individuos, puedan cruzar las fronteras de los estados miembros sin estar sujetos a ninguna formalidad en cuanto a impuestos aduaneros, restricciones monetarias o pasaportes;

2) Una coordinación de los sistemas monetarios nacionales en vías de lograr una moneda europea, o por lo menos, de hacer convertibles ilimitadamente las monedos nacionales en todos los demás países miembros;

3) Una conformación o coordinación fundamental de los sistemas económicos dentro de los estados miembros y;

4) Un ajuste de los sistemas nacionales de finanzas públicas.

Sobre estos cuatros puntos básicos, el Prof. Neumark se extendió en consideraciones acerca de los problemas a resolver, destacando — y en esto radica la perfección del informe — que esas cuatro condiciones de técnica económica y financiera reposan, necesariamente, sobre un postulado básico que es la determinación de si la integración política debe preceder o seguir a la integración económica.

El estudio del prof. Neumark, Director del Instituto de Finanzas de la Universidad de Frankfurt, y una de las más sólidas figuras del momento en la materia, debe ser destacado por la multiplicidad de aspectos abordados y por la seguridad con que ha sido destacado cada uno de ellos. Pero, personalmente nos parece que — fuera del extraordinario trabajo que significa y del valioso antecedente que constituye en vías de una posible integración económica europea, — si alguna crítica pudiera merecer, es la de ser optimista. El propio autor, que se manifestó un entusiasta defensor de la integración económica de Europa, reconoció en un pasaje de su disertación, que existe una cuestión crucial a resolver: la existencia de divergencias esenciales en cuanto a los sistemas económicos y a las ideologías entre los diversos países europeos. Porque como el Prof. Leduc (Universidad de París) lo señaló en la discusión general, es difícil pensar en una integración europea, en tanto que Francia, a vía de ejemplo, no ha llegado aún a dicha integración con sus diferentes tipos de colonias y territorios de ultramar y ni siquiera ha llegado a su integración presupuestal territorial, ya que en la materia, existe la más grande heterogeneidad.

Antes de llegar a la integración económica internacional, antes de llegar a la integración económica de Europa — el propio Instituto redujo sus aspiraciones iniciales a este segunda forma — se hace necesario poner orden en la casa. Esto lo sostuvimos nosotros en la discusión general, y esta idea es la que flotaba en el ambiente. La integración económica de Europa es una idea muy bella, pero como aquello demasiado bello entra en los límites de la utopía. El Prof. Stefani (Universidad de Ferrara) es un simil muy latino, manifestó que hablar de la integración económica total de Europa es algo así como hablar de amor; muy hermoso, muy deseable, muy recomendable, pero amorfo, etéreo, inmaterial.

Con todo, la nota pesimista no puede constituir toda una melodía, sino solamente una llamada de atención y uno de los tantos factores a tener en cuenta. Y nada pierde el informe del Prof. Neumark con estas críticas, ya que mantiene la jerarquía de verdadera pieza de laboratorio, preparado en su Instituto y avalado por la enorme capacidad y experiencia del autor

y presenta prácticamente la totalidad de los aspectos que deben ser considerados en vías de lograr la tan anhelada integración.

Presentado el Informe General por el Prof. Neumark, la siguiente sesión de estudio fué dedicada al trabajo enviado por el Jefe de Finanzas del Consejo Europeo, Dr. Daussin de Bélgica, siendo su relator el Prof. Masoin (de Lovaina y Secretario General del Instituto). El ajustado resumen del Prof. Masoin se orientó especialmente hacia los aspectos de la comparabilidad de los presupuestos teniendo en cuenta la integración económica.

Planteada la discusión sobre este tema hicieron uso de la palabra varios congresales derivando sus exposiciones hacia dos aspectos del Informe Daussin: la extensión o medida de los gastos que deben ser comprendidos en el presupuesto integral de Europa y la utilización de presupuestos anuales o cíclicos.

Con respecto al primer punto, se revieron las modernas clasificaciones de gastos de Pigou, Dalton, Masoin, Neumark, Laufenburger, etc., llegándose a la conclusión de que es peligroso tratar exclusivamente la extensión de los gastos a unificar y sus efectos, porque el problema financiero es integral. Como lo destacara el Prof. Morselli en uno de sus último artículos, es más positivo hablar de efectos de las finanzas públicas y no de efectos aislados de los gastos públicos.

En cuanto al equilibrio del nuevo presupuesto, que M. Daussin entiende que no puede ser cíclico por los peligros que plantearía el déficit en la nueva estructura económica, deben señalarse las intervenciones de Van Buggenhout (Bélgica), Stefani (Italia) y Neumark (Alemania), quienes reconocen que el equilibrio presupuestal, a pesar de las modernas teorías denominadas de la "financiación a déficit", es una norma fundamental que nunca ha dejado de cumplirse, ya que el mismo se ha logrado, sino en el tradicional período de un año, en el correr de varios años. Y además se destacan los peligros del equilibrio cíclico a la luz de la experiencia recogida en distintos países. Frente a las sugestivas doctrinas del "tiempo" es conveniente recordar las doctrinas del "espacio". Antes de pensar en equilibrio cíclico debe analizarse la situación especial de cada país, y muy especialmente en estos momentos de reconstrucción europea, por los peligros que puede traer aparejado un desequilibrio, aún temporal, sobre la balanza de pagos.

La tercera sesión de estudios abordó el informe presentado por el Prof. Shoup (Universidad de Columbia) sobre "Taxation aspects of Intertional Economic Integration". Su relator fué el propio autor, quien señaló los principales aspectos de su informe, un analítico y completo estudio de los impuestos a las transacciones (sales taxes, umsatzsteuer, chiffre d'affaires),

los problemas que presentarían las unificaciones de los impuestos "en cascada", esto es a las transacciones múltiples, la evasión fiscal, el reparto de estos impuestos "supranacionales", etc.

Abierta la discusión, varios congresales se ocuparon del informe Shoup, destacando el agudo análisis positivo del mismo, pero asimismo, planteando problemas generales y de primer grado, que deben estar por encima de los aspectos particulares analizados. Así el Prof. Grizziotti (Universidad de Pavia) observa que existen aspectos fundamentales que escapan al informe. Por ejemplo: ¿son los impuestos a las transacciones los mejores a aplicar en el nuevo presupuesto consolidado? En general no se muestra partidario de los impuestos a las transacciones, tan en boga en el momento, y que simplemente responden a su insensibilidad del parte del contribuyente, al contrario de lo que pasa con los impuestos a los réditos o al patrimonio (eso que los autores italianos denominan "anestesia fiscal"). El Profesor SCHMOELDERS (Universidad de Colonia) encuentra aventurado utilizar las experiencias mencionadas en el informe relativas a la C.E.C.A. (Consejo Europeo del carbón y del acero) al C.E.O (Consejo Europeo de Defensa), al gobierno federal de los E.E. U.U., al Commonwealth británico, etc., ya que en el nuevo ente en discusión cuentan otros aspectos, especialmente aquéllos relativos a las distintas ideologías y conformaciones económicas que ya señalara el Prof. Neumark. Finalmente, el Prof. Neumark hace un elogio del informe del Prof. Shoup, en cuanto al aspecto analítico de los impuestos a las transacciones pero acota que los nuevos impuestos de la comunidad europea deben estar condicionados a la reconstrucción de Europa, que es el material esencial con el que se ha de trabajar.

Estos dos informes especiales, el de Daussin, sobre los aspectos presupuestales de la integración europea, y el de Shoup, sobre los aspectos fiscales, dieron motivo a lucidas intervenciones sobre problemas científicos, sobre conceptos teóricos, y sobre aplicaciones positivas. Por ello mismo despertaron gran interés entre los congresales.

Abordados en las tres primeras sesiones los informes de los Profs. Neumark, Daussin y Shoup, en la cuarta sesión se trataron los informes especiales siguientes: "El Zollverein alemán como antecedente histórico para una integración económica de Europa" (Prof. Schmoelders de la Universidad de Koln). "La unión económica Belgo-Luxemburguesa" (Werner del Gobierno de Luxemburgo), "La Comunidad Europa del Carbón y del Acero" (Dr. Coppé, Vicepresidente de la Comunidad), "El sistema fiscal aduanero en la Comunidad Británica" (Dr. Edmon-Smith, Asesor del Gobierno de Bélgica) y "El Consejo Económico del Norte de Europa" (Dr. Wendt, Secretario General de la Delegación Holandesa).

Tratándose de "precedentes" como fueron calificados estos cinco informes, es decir de organizaciones y experiencias a tener en cuenta para la po-

sible integración, no fueron tema de discusión, abriéndose en cambio la discusión general en la que hicieron uso de la palabra los Profs. Schmoelders Neumark, Gerard y Leduc, entre otros, precisando ciertos aspectos generales del proyecto. Ya mencionamos en una nota anterior, el discurso del Prof. Leduc, de la Universidad de París, quien señaló que, previamente a la integración económica de Europa era necesario lograr la ordenación presupuestal dentro de cada país, citando el ejemplo de Francia y de sus territorios de ultramar.

El día 12 fueron discutidos ciertos aspectos monetarios de la integración económica de Europa, presentando un documentado informe el Profesor Trampont (Bélgica) relativo a las "Condiciones monetarias de una unión económica". Este informe constituyó el complemento de los aspectos presupuestales y fiscales, tratados en las primeras sesiones y su autor expuso en él, con gran sistematización y claridad, el régimen de patrón oro previo a la primera guerra mundial, sostenido por el equilibrio en la balanza de pagos, el régimen de inconversión subsiguiente y el desequilibrio en la balanza de pagos de los países europeos después de 1944 que imposibilitó la vuelta a la conversión. Posteriormente trató las condiciones de la conversión: equilibrio multilateral de pagos que exige a su vez, estabilidad financiera y monetaria interna y eliminación de restricciones cambiarias. Esto lograría armonizar las distintas políticas económico-financieras de cada gobierno, sin abandonar sus respectivas soberanías.

Pero asimismo destaca como conclusión que la conversión no es una panacea y que hay que cuidarse del fetichismo de la conversión. "El estado de la moneda — agrega Trampont — marca la temperatura económica de un país y no se va a curar jamás a un enfermo, atendiendo sólo al termómetro". Termina su interesante informe demostrando cómo la imprevista inflación de post-guerra llegó a dominarse en 1949, aunque la guerra de Corea rompió el equilibrio que recién a fines de 1952, gracias a una política anti-inflacionista, pudo restablecerse a la vista de una estabilidad general de los precios. De este modo presentó el ambiente actual, favorable a la integración; pero señalando que a pesar de esos síntomas favorables, hay insuficiencias que paralizan la vuelta a la libertad monetaria: los obstáculos al comercio internacional, la pesadez de los presupuestos públicos y la lentidad del sistema de expansión de la producción.

El informe del Prof. Trampont fué objeto de múltiples elogios de parte del Prof. Gangemi (Universidad de Nápoles) de los Profs. Dreissig y Neumark (Universidad de Frankfurt), del Dr. Schdenstock (Holanda) del Dr. Van Der Meulen (Bélgica), etc., etc.

A continuación se realizó la Asamblea Anual, tratándose el Informe de la Secretaría General de Bruselas, se propusieron y aceptaron nuevos

miembros, se trataron las relaciones con la ON.U. y con otros organismos internacionales, con revistas financieras, etc. Finalmente se fijó la sede del próximo Congreso de 1954 en Curytiba, Brasil, aceptando la invitación del gobierno brasileño que ha puesto a disposición del Instituto una suma considerable, y votándose como tema: "Contribución de las finanzas públicas a la estabilidad económica interna y al equilibrio de la balanza de pagos".

Después de intensas sesiones y de múltiples agasajos de la Universidad y de la ciudad de Frankfurt, el Congreso se clausuró oficialmente con un acto artístico en el nuevo edificio de la Opera.

— II —

PARIS

Se inauguró el día 21 de setiembre, en el Salón de Actos del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de París, el VII Congreso de la "International Fiscal Association" de Amsterdan, bajo la Presidencia del Dr. Luis Loriot (Presidente de la Sección Financiera del Consejo de Estado). El Comité de Honor fué presidido por Edgar Faure, Ministro de Finanzas y de Asuntos Económicos el que, en nombre del Gobierno, dió la bienvenida a los delegados de 17 países.

Debemos destacar, entre los 242 congresales, la presencia de figuras relevantes en materia fiscal, entre las que merecen citarse Schmoelders y Buhler (Alemania), Schreuder (Bélgica), Carroll (U.S.A.), Chrétien (Francia,) Angelopoulos y Dertiles (Grecia), Cosciani (Italia), Helder y Van Keulen (Holanda), Mme. Blumenstein (Suiza), etc.

El mismo día 21 y después de los discursos del Presidente de la I.F.A. Prof. Mitchell Carroll y del Director del Instituto de Estudios Políticos Prof. Jacques Chapsal, comenzó la sesión de estudio con la exposición, por el Prof. Maurice Laure, Director Adjunto de la Dirección General de Impuestos del Ministerio de Finanzas de Francia, de su Informe General sobre el primer tema del Congreso "La reforma de los impuestos sobre los negocios, sobre las transacciones o sobre las ventas en los diferentes países de Europa Occidental, en vistas de su unificación".

El informe Laure, preparado sobre la base de seis informes nacionales (Alemania, Bélgica, Francia, Grecia, Italia, Holanda) se fundamenta en el logro de un mercado común, en la abolición de derechos de aduana y en la aplicación de impuestos compensatorios (neutralizadores, los denomina su autor) internos a las distintas mercaderías consumidas, para obtener un mismo sistema ideal de referencia, y de impuestos "al valor agregado" para neutralizar los efectos peligrosos del impuesto sobre el valor de los negocios (chiffre d'affaires).

Las medidas concretas que aconseja su autor para obtener esas aspiraciones consisten en una convención internacional y en la constitución de una autoridad fiscal supranacional de carácter permanente (lo obvio de estas dos conclusiones le resta jerarquía al informe).

El Informe Laure — los que asistimos al Congreso de Frankfurt ya lo habíamos previsto — desató una animada discusión. Schmolders (Koln) y Mersmann (Bonn), insistieron en sus posiciones ya sentada en Frankfurt unos días antes, en el sentido de que el impuesto a los negocios es sólo uno de los tantos tipos de impuestos y de que debe tratarse todo el sistema fiscal; y aún antes de la armonización de los sistemas fiscales, debe lograrse la liberación del tránsito de mercaderías. Angelopoulus (Atenas) esbozó una defensa del impuesto a los negocios, lo que provocó una cerrada crítica de Dussaussois (París) quien planteó una posición similar a la de Griziotti en Frankfurt; la necesaria armonía de los tres tipos clásicos de impuestos: sobre el capital, sobre la renta y sobre los gastos, en la medida de las posibilidades de cada país y de cada época y de Chretien (Strasbourg), quien planteó la necesidad de unificar los impuestos externos (aduanas) antes que los internos (indirectos sobre los negocios y directos).

Pero la nota del día la dió el Prof. Schreuder, (Bruselas) quien señaló que se pierden de vista los aspectos principales, que no son los fiscales, sino los económicos, los relativos a la estabilidad interna, al equilibrio monetario, etc. Porque — agrega — no es necesario la coordinación fiscal para la integración económica. Holanda, Bélgica y Luxemburgo, sin coordinar sus sistemas fiscales de impuestos a los negocios, que en los tres países son diferentes, han logrado el Benelux por medio de la eliminación de las aduanas.

En cuanto a la tan señalada importancia del impuesto al monto de los negocios no encuentra sus beneficios; "es necesario que el que paga, sepa lo qué paga, he ahí la ventaja del impuesto a la renta sobre los impuestos a los gastos". Con todo, el impuesto a la renta no debe ni puede ser excluyente sino concomitante con los demás, de acuerdo a la psicología, historia y costumbres de cada país que nunca deberán modificarse por cuanto esa no es la forma de obtener la integración de Europa. La integración económica de Europa — terminó el Prof. Schreuder — hay que buscarla, no en los textos, sino en la buena voluntad y en la decisión de los hombres. No es cuestión de técnica, sino de decir, "hay que lograr la integración económica de Europa" y todo lo demás es secundario.

El brillante discurso de Schreuder, por momentos enfático y apasionado, impresionó a la concurrencia, que lo saludó a su fin con una verdadera ovación. Es que dijo realidades que nadie se animaba a decir. Es necesario poner manos a la obra y no eternizarse con discusiones y planes de la obra, sin estar convencidos aún de ella. Como señaló un escritor de E.E. U.U. hace unos años, "se necesitan menos arquitectos y más albañiles"

En la sesión de la tarde, el Relator General, Laure, deriva nuevamente el problema a la defensa del impuesto sobre los negocios argumentando que es el único impuesto en que puede hablarse de "democracia fiscal". Esta expresión de Laure dió mucho que hacer a la Asamblea: si por democracia fiscal se entiende que todas las transacciones de todos los productores y servicios paguen impuestos y en consecuencia, que lo sufran proporcionalmente más intensamente las clases de menores ingresos, entonces el impuesto es democrático. Pero esa democracia no nos sirve: la verdadera democracia fiscal está en que lo paguen todos los contribuyentes posibles, pero de acuerdo a sus facultades.

Frente a esas nuevas derivaciones, el Director de debates dió por clausurada la discusión pasando el primer tema a estudio de una comisión especial, que, después de laboriosas sesiones durante los días 21 y 22, se expidió finalmente en estos términos: CONSIDERANDO que es necesario restablecer la libertad de cambios internacionales en el cuadro de una sana economía y que no solamente la existencia de derechos de aduana, sino además la diversidad de los regímenes fiscales internos, especialmente en lo que concierne a los impuestos que gravan la producción o al comercio de mercaderías y a las prestaciones de servicios, pueden obstaculizar gravemente el establecimiento de esa concurrencia,

El 7º Congreso ESTIMA – que conviene el establecimiento de vías comunes que permitan la relación progresiva de las estructuras fiscales actuales, a lo que debe llegarse por mayores contactos entre representantes de todos los medios interesados, y

RECOMIENDA a los legisladores nacionales proceder en sus propias legislaciones a todas las adaptaciones fiscales oportunas en vista de igualar las cargas que influyen sobre el precio de venta de un producto dado, de manera de asegurar la "neutralidad del impuesto", y

ACONSEJA la concertación de acuerdos entre las naciones europeas para reducir, si no suprimir, las barreras aduaneras, y para determinar la manera en que cada uno tratará de relacionar las cargas fiscales soportadas por los diferentes productos que exporta.

Como se ve, el Informe General fué modificado sensiblemente, atenuando su exceso de teoricismo o mejor diríamos, de vaguedades, y llevándolo a una fórmula que, como fué señalado por distintos oradores, debe ser de las primeras a tomar para lograr la integración económica de Europa.

Y al someter este informe final de la comisión a la asamblea el Prof. Angelopoulos hizo uso de la palabra para pedir que se retirara la expresió "neutralidad del impuesto", primero porque se presta a confusiones y segundo, porque hablar de neutralidad del impuesto en esta época es un contrasentido. Esta magnífica idea fué sostenida por Schmoelders (Koln), Ortiz (Madrid) y nosotros, y fué combatida por gran parte de la delegación

francesa. Puesta a votación la moción de Angelopoulos resultó con 21 votos y la de la delegación francesa (por mantener la palabra neutralidad del impuesto) con 24. El resto de la Asamblea se abstuvo (quizá ajeno al problema, de ciencia financiera y no de técnica fiscal). En consecuencia, la sesión terminó con la aprobación del informe de comisión y con un voto de aplauso para los excelentes Informes Nacionales.

Debemos señalar que en este escabroso y difícil terreno de la integración económica de Europa, se ha ganado bastante con relación al Congreso de Frankfurt y es que la conclusión final se halla asentada sobre la realidad y no sobre aspiraciones y conjeturas más o menos ideales.

Las sesiones del día 22 fueron dedicadas al segundo tema: "Las diferentes concepciones admitidas o posibles para definir el valor fiscal de los bienes corporales o incorporales (Inmuebles, Llave y Títulos no cotizados)". El tema era de índole práctica y de legislación comparada y no de carácter especulativo como el primero. El Informe General fué presentado por el Prof. Maxime Chretien (de la Universidad de Strasbourg) quien expuso sus ideas sobre dos cuadros especiales: los aspectos relativos a las definiciones en materia de impuesto sobre el capital y aquellos que tienen relación con los impuestos sobre la renta.

Analiza enseguida la mayoría de los tratados fiscales internacionales y encuentra que ninguno define el valor fiscal de los bienes gravables. Es una comprobación negativa pero que no por ello debe desecharse. Trata de inmediato los once informes especiales relativos a ocho países (Alemania, Bélgica, Francia, Grecia, Israel, Italia, Holanda y Suiza)y señala cómo tampoco la legislación de cada país da una definición común de valor fiscal. válido para todos los bienes y para todos los impuestos. Para cada familia de impuesto existe un criterio distinto.

No obstante, entre los múltiples valores señalados en los Informes Nacionales, Chrétien entiende que puede hallarse una concentración en tres conceptos: precio de venta, valor de rendimiento y valor venal. El primero, por ser el único seguro, no necesita definición, aunque es el menos aplicado de los tres típicos. El valor de rendimiento consiste en la multiplicación del ingreso por un coeficiente determinado; es un valor subjetivo y por lo tanto peligroso para el contribuyente. El valor venal o valor de cesión es el precio que se podría obtener en la venta de un bien, en condiciones normales de concurrencia económica.

La comparación de los sistemas nacionales demuestra una marcada preferencia por el valor venal, que, si bien no puede ser considerado como el mejor, por lo menos es el menos perjudicial para el contribuyente y para el fisco. El relator encuentra ésta como la mejor solución, pero calculado en forma indiciaria: valor venal, determinado por el procedimiento del "forfait" legal. Para asegurar la productividad y estabilidad de los impuestos — ter-

mina el Relator General — hay que evitar la complicación y desigualdad de sistema de avaluación de la misma materia imponible. Los métodos de avaluación tienen, a este respecto, más importancia que las deficiones.

Realmente, con este pensamiento final, el Prof. Chrétien liquidó el problema de una plumada. Porque después de haber analizado definiciones en cada legislación positiva y de haber sentado —él mismo— varias de ellas, nos dice que carecen de importancia. Y en realidad parece que el Relator se hubiera dado cuenta de la complejidad de las definiciones en esta materia. Alguien ha dicho que las definiciones son las etiquetas de las ideas. Chrétien ha colocado las etiqutas torcidas y nos atreveríamos a decir que en algún caso las ha cambiado. Por eso su definición de valor de rendimiento y especialmente la del valor venal levantó críticas agudas de parte de Schreuder, Angelopoulos, Buehler, Harris, Ankermann, Mersmann, y otros.

En este segundo tema del Congreso dejando aparte la dura tarea selectiva y comparativa del Relator General, creemos que revistan mayor importancia cada uno de los informes nacionales, porque nos permiten una verdadera "puesta al día" en la complicada legislación tributaria de los países europeos.

También el Informe Chrétien fué pasado a estudio de una comisión especial, la que se expidió en la forma siguiente:

CONSIDERANDO que la diversidad de las legislaciones en materia de avaluación de bienes a los fines fiscales no permiten a muchas delegaciones pronunciarse sobre el camino común a seguir, pero

CONSIDERANDO que las discusiones han demostrado la existencia de un problema común en lo que respecta a las avaluaciones de bienes susceptibles de ser gravados, en los distintos países:

El 7º Congreso DECIDE: Continuar intercambiando documentos entre las secciones nacionales de la I.F.A. y

ASPIRA a que los gobiernos procedan entre ellos a acuerdos en lo que se relaciona con la avaluación de bienes sometidos a imposiciones en varios países.

El miembro informante de la comisión, Prof. Schreuder declaró que no se había seguido el criterio expuesto por Chrétien del valor venal por el sistema de forfait porque lo encontraba algo peligroso por las críticas expuestas en la asamblea. Y recalcó que la comisión no creyó oportuno pronunciarse sobre un tema que se trajo al Congreso más como legislación comparada que con el fin de adoptar una resolución común.

Varios congresales proponen modificaciones de forma al proyecto de la comisión. La delegación francesa (otra vez como en el primer sujeto) sugiere que a esta conclusión se le agregue la palabra ::indirectos", cuando se refiere a los impuestos por cuanto no cree que existe problema en materia de impuestos directos. El miembro informante, con esa calidad demostrada a

lo largo de todo el congreso, manifestó que no tenía inconveniente siempre que se le diera una definición de impuesto directo y de impuesto indirecto válida para las legislaciones fiscales positivas y no sólo para la ciencia financiera. Nadie habló. Puesto a votación el informe de comisión, resultó aprobado por 44 votos a favor (en general de los profesores de finanzas presentes) y 21 en contra (de parte de la delegación francesa). El resto de la asamblea se abstuvo.

Estos dos primeros sujetos del Congreso Fiscal de París nos han demostrado dos mentalidades y dos ideas distintas a lo largo de todas las sesiones. El grupo de los economistas, profesores de finanzas, asesores, etc., por un lado; el grupo de los juristas auditores de empresas industriales, etc., por otro Sin que esto importe una crítica, ya que las dos posiciones tenían sus motivos y sus argumentos, nos pareció más amplio el primer grupo, más realista y menos propenso a complicadas elaboraciones fiscales, aunque por ello fué el grupo pesimista de la asamblea.

El día 23 de setiembre, el Congreso de la "International Fiscal Association" trató el tercero y último sujeto de esta 7ª Sesión Internacional de París: "Las diferentes medidas fiscales susceptibles de facilitar los movimientos internacionales de capitales en el cuadro europeo de la economía mundial o de una economía continental más restringida".

El Relator General fué el Prof. Schmoelders (Koln) que, conjuntamente con el Prof. Neumark (Frankfurt) y Buehler (Bonn) se mantiene en el primer plano entre los hombres de ciencia alemanes en el campo de las finanzas públicas. En primer lugar precisó el significado de la palabra fiscal que, siendo restringido en Francia e Italia y de aplicación única a los aspectos impositivos, tiene gran amplitud en los EE.UU., Gran Bretaña y Alemania, refiriéndose a la política financiera del Gobierno. Dijo que en el primer sentido había preparado el Informe.

Comenzó sus exposiciones manifestando que el desarrollo del comercio internacional, el libre intercambio de bienes y servicios entre los países y todo esfuerzo en pos de la integración económica depende de las posibilidades de las inversiones y del flujo de capitales entre los países; pero a su vez, que el gobierno debe estimularlo por medio de un adecuado manejo de las imposiciones aduanera e interna y de las armas monetarias.

Y en la Europa actual deben recibir un gran estímulo los movimientos de capitales ya que los préstamos de gobierno a gobierno durante la guerra, y la generosa ayuda del Plan Marshall después, están cediendo paso a una nueva mentalidad que simultáneamente se manifiesta en EE.UU. y en Europa: "Comercio. no ayuda". Ciertas medidas fiscales pueden facilitar las transferencias de capitales. Pero el problema no es tan sencillo ya que en el Informe de Grecia —que señala muy especialmente el Relator Ge-

neral— se plantean cinco puntos fundamentales para estimular los desplazamientos de capitales:

a) condiciones relativas a la seguridad interna y a la estabilidad política incluyendo la eventualidad de huelgas y el riesgo de nacionalizaciones;

b) condiciones relativas a la seguridad externa incluyendo la eventualidad de guerras;

c) condiciones relativas a la estabilidad financiera, incluyendo protección contra devaluaciones monetarias y restricciones al intercambio exterior;

d) condiciones psicológicas, particularmente el grado de nacionalismo prevaleciente y la opinión pública sobre los llamados "imperialismos económicos" de ciertos países;

e) condiciones relativas a los sistemas fiscales tanto en los países exportadores de capital como en los importadores.

Schmoelders pone el acento en el punto tres en cuanto a las medidas fiscales relativas a la seguridad financiera interna de los países importadores de capitales. Al respecto, el camino seguido en los últimos años por muchos gobiernos europeos fué el de reducir los déficits y abandonar los métodos inflacionistas de financiar los gastos públicos. Y señala la necesidad de evitar los déficits presupuestales ocasionados "por las medidas indulgentes y populares de política económica y social".

Notemos como también en París —ya lo destacamos en Frankfurt— se vuelve a la política presupuestal ortodoxa: equilibrio anual, reducción de gastos, disminución de subsidios.

Schmoelders terminó su disertación señalando un aspecto importante esbozado en el Informe Francés: la necesidad de tener en cuenta no sólo las legislaciones fiscales positivas sino también los efectos de la imposición, la incidencia de los impuestos y los factores psicológicos que influyen sobre su aplicación y recaudación. Como se ve, elementos de importancia capital que nadie había tenido en cuenta. Este tercer informe del Congreso fué aprobado sin discusión, sometiéndose los aspectos de detalle al Próximo Congreso de Lisboa en 1954.

Agotado el orden del día se procedió a efectuar la Asamblea Anual y a la adjudicación del "Prix Mitchell Carroll 1953" que se otorga al ganador del concurso anual internacional. El sujeto para este año era: "La parafiscalidad social y profesional". Su peso sobre la renta nacional y su importancia en relación con la fiscalidad propiamente dicha". El tema orientado hacia el aspecto francés de la parafiscalidad (no el de Morselli), es decir todo aquello que no figura en el Presupuesto, debía ser tratado por el participante de cada país de acuerdo a su legislación nacional.

Ya el año pasado el Concurso nos había deparado una satisfacción, por cuanto el Jurado había declarado "de interés" aconsejando su publicación,

el informe preparado por el Cr. Walter Foladori, de nuestro Instituto. Y este año la satisfacción fué mayor aún. En efecto, el presidente del Jurado leyó el resultado del "Prix" que fué adjudicado a P. Vieilliard de Francia y enseguida destacó que había otros dos trabajos de grandes condiciones y que revelaban conocimiento y precisión: "uno nos viene de Algeria del Dr. Luis Cler, y el otro nos viene de muy lejos, desde el Uruguay y corresponde al Cr. Hugo A. De Marco, del Instituto de Finanzas de Montevideo". Agradecimos los aplausos y la mención, en nombre del Cr. De Marco.

Y el Congreso de París finalizó —como todos los Congresos— con un ambiente extremadamente cordial, en un banquete ofrecido por la ciudad de París en un hotel del Bois de Boulogne y haciendo brindis por la I.F.A y por su labor en pro del acercamiento de los técnicos en finanzas públicas de todo el mundo.

El Congreso de París nos ha demostrado que existe en la actualidad una coincidencia entre las más grandes figuras de las finanzas públicas europeas, en lo que respecta a ciertos conceptos, opiniones y denominaciones, que facilitará un futuro entendimiento de gobierno a gobierno en la materia.

Nos demostró también cómo —salvo algunos casos aislados— prima la inteligencia sobre la cantidad, el cerebro sobre la masa, y cómo la palabra clara y precisa de un gran profesor, aclara un debate acelerado o un atolladero de problemas, cumpliéndose así aquella famosa frase de Clemenceau: "La democracia no es el gobierno del número; es preciso que la democracia sea el gobierno de la razón".

PARTE TERCERA

OBSERVACIONES

En resumen, la misión confiada por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas fué cumplida de acuerdo al plan que nos habíamos fijado en Montevideo y que oportunamente hicimos conocer al Sr. Decano. Y de esa misión, que fué ampliada sobre el terreno en muchos aspectos, podemos ofrecer una apreciación sintética y desde luego, personal:

1) Los Institutos de Finanzas italianos y alemanes son muy superiores a los de los otros países visitados. Si bien en Alemania hay una gran organización en ellos y grandes profesores, hemos encontrado en Italia mayor formación de especialistas jóvenes, alrededor de los profesores.

2) Los Institutos generalmente tienen una íntima vinculación con la cátedra y su actividad está dada por las ideas y criterio del director; salvo en raras excepciones, no existen reglamentos, ni programas. Por ello, algunos institutos son predominantemente económicos, otros jurídicos, etc.

3) Los Institutos alemanes e italianos tienen fondos amplios para

adquisición de libros y para publicaciones y reciben una gran ayuda material de instituciones privadas.

4) En muchos de ellos, se evacúan consultas que el propio Estado a veces o ciertos organismos semi-privados y privados efectúan normalmente.

5) Generalmente, los Institutos, por debajo del director, tienen dos ayudantes contratados (full-time) y varios voluntarios que preparan sus tesis de doctorado en el Instituto. Los auxiliares administrativos son comunes a los distintos institutos y atienden las publicaciones, fichaje, etc., pero siempre existe, por lo menos, un auxiliar en cada instituto.

6) La remuneración de los directores les permite atender a su instituto (y a la cátedra), casi permanentemente.

7) Las reuniones de mesa redonda son regulares en Alemania y frecuentes en Italia, siendo orientadas por el director del Instituto y con una asistencia de estudiantes no mayor de 20 ó 25. Pero debemos recordar que la asistencia a los Institutos es obligatoria, después de cursada la materia afín y antes del último año de Facultad.

8) De los institutos estudiados surge una clara diferencia entre los alemanes (predominantemente científicos) los italianos (teórico-prácticos) y los franceses (técnico-fiscales).

9) En cuanto a los institutos internacionales holandeses y belgas, su importancia no radica tanto en el aspecto didáctico, ya que no son organismos universitarios. La I.F.A. de Amsterdam estimula los estudios internacionales de ciencia y de técnica fiscal. El International Bureau of Fiscal Documentation favorece las investigaciones de técnica fiscal por medio de su poderoso archivo de documentación internacional. Y el Institut International de Finances Publiques de Bruselas organiza reuniones científicas con un amplio sujeto financiero. En otras palabras, el Instituto, es científico y general, la I.F.A. es limitada a los estudios de técnica tributaria y el Bureau, aunque limitado al campo de la I.F.A., solamente es un archivo. Los dos primeros (de latitud diferente) estimulan congresos y estudios, el último favorece las investigaciones positivas.

10) En lo que respecta a los congresos, como toda reunión internacional de esta índole, nos proporcionan elementos provechosos, no sólo en el aspecto científico, sino especialmente en el ajuste de vinculaciones ya existentes con nuestro Instituto de Finanzas y en el establecimiento de una cantidad de nuevas relaciones.

11) En el aspecto bibliográfico, hemos estudiado intensamente la organización de los Institutos de Finanzas; generalmente existe una biblioteca en común, aunque muchos Institutos disponen de "su" biblioteca. Las revistas, en cambio, se archivan en el Instituto a que sirven. El fichaje de ese material es muy bueno en algunos Institutos y solamente aceptable en la mayoría.

12) Hemos tomado nota de las últimas publicaciones financieras europeas y sobre todo de las revistas especializadas que no conocíamos, a efectos de obtener su envío a Montevideo.

13) Por su vinculación con nuestra misión, visitamos los gabinetes de investigaciones financieras de los Ministerios de Hacienda de Bélgica, Francia e Italia. El más poderoso, desde luego, es el Bureau de Statistique et Etudes Financieres de París y el más útil para el conocimiento de la legislación presupuestal y tributaria europea. El belga, aunque dentro de una escala menor, nos permitió apreciar una mayor inquietud científica por las investigaciones financieras. El Ministerio de Finanzas de Roma, por la vía de distintos oficios y la Secretaría del Consejo de Ministros, tienen una organización muy eficiente pero encaminada menos a la legislación comparada.

14) Los exámenes de Finanzas se efectúan, en muchos casos en los mismos institutos —adonde los estudiantes concurren para prepararlos—. Hemos tenido la oportunidad de integrar algunas mesas apreciando la severidad de las preguntas pero también la gran preparación de los estudiantes. No se utilizan apuntes y sí el texto del profesor, completado con material especial para determinados puntos del curso. Hay una gran corriente tendiente a establecer la prueba escrita previa a la oral (sistema de Inglaterra y EE.UU.) en las universidades italianas que aún no la tienen.

En general, podemos afirmar que los estudios de finanzas en nuestra Facultad están a la altura de los europeos, aunque las investigaciones tienen un mayor campo y mayores posibilidades de Europa por la abundante bibliografía y el actualizado material positivo (series públicas) de que disponen. Y esta apreciación podemos extenderla en general a los distintos cursos de nuestra Facultad que, de acuerdo al nuevo plan de estudios proyectado por el Sr. Decano, sistematiza y ordena, a la luz de más de quince años de experiencia, las enseñanzas económico-haciendales, en forma que nos colocara a la cabeza de las Facultades similares.

Finalmente corresponde señalar que hemos obtenido un importantísimo material bibliográfico de los Institutos y oficinas recorridas, así como la valiosa documentación de los Congresos y el canje con nuevas revistas especializadas europeas.

Sólo nos resta agradecer al Sr. Decano, y por su intermedio al Honorable Consejo, la confianza que nos ha dispensado al concedernos esta misión y el honor que para nosotros significó el haber llevado la representación de la Facultad.

Juan Eduardo Azzini
Director del Instituto de Finanzas

NOTAS Y COMENTARIOS

EVOLUCION DEL GASTO NACIONAL BRUTO

Durante el año 1953, dice la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas en su boletín, el producto nacional bruto alcanzaba nuevos records en diversos países. El cuadro estadístico que acompaño, presenta el gasto nacional bruto para un cierto número de países en el último año anterior a la guerra de 1939-1945 y en los dos últimos que figuran en el referido estudio de la Oficina de Estadísticas de la O. N. U. (1)

Los notables aumentos que han sido registrados reflejan las alzas a la vez de los precios y de las cantidades de las mercancías y servicios producidos. La importancia principal de los datos consiste en las alteraciones ocurridas en los diversos países en lo que se refiere a la proporción de cada elemento en relación al total de los gastos nacionales brutos.

Los gastos de consumo privado forman ellos solos el elemento más importante de los gastos nacionales brutos. Representan en general, en los países industrializados, del 60 al 70 por ciento del conjunto de los gastos nacionales brutos; en los países menos desarrollados, que no están en situación de separar grandes recursos para la formación de capital y para las necesidades colectivas de la comunidad, los gastos de consumo privado pueden a menudo elevarse al 80 por 100 y hasta el 85 por 100 del total de los gastos nacionales brutos.

Los datos sobre los gastos de consumo privado muestran los efectos de diversos factores. Después de un período de aumento rápido, el incremento del consumo disminuyó en 1951-52 a consecuencia del aumento de los gastos del Estado para la defensa nacional y de las inversiones que ello trajo consigo. En varios países este desarrollo se combinó con el aumento de los impuestos, las restricciones impuestas al crédito, al consumo y a otras medidas parecidas. En 1952-1953, debido a que la actividad económica continuó desarrollándose y que los gastos gubernamentales aumentaron más len-

(1) Para notas explicativas detalladas sobre las fuentes de información y definiciones empleadas, ver "Statistics of National Income and Expenditure". Estudios estadísticos, Serie H, Nº 6, agosto 1954. Las definiciones de las diversas series varían algo de un país a otro, siendo preciso dirigirse a las publicaciones oficiales de cada país para obtener descripciones completas de los conceptos y métodos.

tamente, se relajaron los controles oficiales y los gastos de inversión y de consumo privados comenzaron a aumentar. En varios países fueron reducidos los impuestos en 1952 y 1953 y entraron en vigor otras reducciones en 1954; así la renta personal disponible tiene tendencia a aumentar en relación al producto nacional bruto.

Los gastos de consumo del Estado y de las colectividades locales son en general ahora más elevados que en 1938; representan generalmente entre el 10 y 15 por ciento del producto nacional bruto, contra del 6 al 10 por ciento antes de la guerra. Se encuentran los porcentajes más elevados en los países más desarrollados, por ejemplo, en el Canadá (18 por 100), en Suecia (17 por 100), en el Reino Unido (18 por 100) y en los Estados Unidos (23 por 100). Entre algunos de los países calificados como insuficientemente desarrollados las cifras son mucho menos elevadas, por ejemplo en el Perú (5 por 100) y en las Filipinas (7 por 100).

La formación bruta de capital fijo se compone de dos elementos: la formación de capital privado y la formación de capital público. Este último se compone de la formación de capital en las empresas públicas y de las formaciones de capital del Estado y de las colectividades locales, tales como lo invertido en edificios públicos, carreteras, puentes, puertos, etc. La formación de capital público, que a menudo es un elementos importante en los programas de desarrollo de los países insuficientemente desarrollados, puede elevarse en esos países a una tercera parte o a más de la mitad del conjunto de la formación de capital. En general, la formación bruta de capital representa actualmente un porcentaje más elevado del producto nacional bruto que en 1938. La formación de capital es en general elevado en los países que se benefician de un alto nivel de actividad económica y de un tipo rápido de incremento económico (2).

En los países insuficientemente desarrollados, las cifras son frecuentemente mucho más bajas (de un 7 a un 12 por ciento), pero se encuentran porcentajes más elevados en los países que se benefician de la ayuda económica de otros gobiernos, de empréstitos del exterior o cuando intervienen inversiones directas efectuadas por compañías extranjeras.

Las cifras de los aumentos de stocks reflejan la influencia de condiciones económicas cambiantes. Durante los últimos meses de 1950, los acontecimientos de Corea obligaron a los Gobiernos y a los prestadores privados

(2) La información bruta de capital en Dinamarca, en Finlandia y en Noruega están basadas en un concepto que incluye todos los gastos para las reparaciones y la conservación, con excepción de la conservación diaria. La adopción de la definición empleada por la Oficina de estadística de las Naciones Unidas, tendrá como consecuencia una reducción substancial de las cifras de la formación bruta de capital en estos países puesto que se puede considerar que las reperaciones y la conservación representan del 25 al 30 por ciento del conjunto de la formación bruta de capital, tal como es publicado por esos países. En Suecia, que utiliza también el concepto escandinavo, se han publicado nuevos datos que se compaginan mejor con las definiciones standard.

a crear stocks, si bien algunos países lo hicieron antes que otros. De una manera general, las cifras más elevadas de los aumentos anuales de los stocks han sido alcanzadas en 1951. Siguió a continuación un período de decrecimiento del ritmo de almacenaje. En los Estados Unidos las inversiones en los stocks continuaron disminuyendo en 1953, pero en otros muchos países la reanudación de la actividad económica tuvo por consecuencia un modesto aumento del tipo de acumulación de los stocks.

EVOLUCION DEL GASTO NACIONAL BRUTO

	1953	1952	1938	EN MILLONES DE:
Australia	922	4.238	4.507	£ A.
Austria	—	76.800	76.400	Schillings
Birmania	1.458	4.084	4.520	Kyats
Canadá	5.233	23.185	24.350	Dólares C.
Ceilán	717	4.572	4.664	Rupias
Dinamarca	7.674	27.144	28.239	Coronas
Finlandia	36.400	793.300	—	Markkas
Francia	432.000	13.680.000	13.800.000	Frs.
Alemania Occid. (1)	48.272	125.967	134.639	RM/DM.
Guatemala	127	552	558	Quetzales
Irlanda	171	447	—	£
Japón	26.800	6.180.300	—	Yens
Holanda	5.471	21.995	23.670	Guilders
Nueva Zelandia	231	753	827	£ N.Z.
Rodesia Norte	—	62'6	—	£
Noruega	5.875	22.546	22.646	Coronas
Panamá	—	316	—	Balboas
Perú	—	20.866	—	Soles
Filipinas	—	7.925	8.356	Pesos
Puerto Rico	281	1.124	—	Dólares E.U.
Rosedia Sur	—	127'4	—	£
Suecia	11.803	38.584	39.912	Coronas
Reino Unido	5.535	15.466	16.625	£
Estados Unidos	84.800	344.700	363.400	Dólares

(1) 1938 corresponde a la Alemania de 1936.

El último elemento de la cuenta del producto nacional bruto, o sea las exportaciones de bienes y de servicios menos las importaciones de bienes y de servicios, pone en evidencia las importantes alteraciones ocurridas durante los años recientes en las relaciones internacionales económicas y fi-

nancieras. En la mayor parte de los países de la Europa Occidental, este elemento fué negativo durante el período que siguió inmediatamente a la guerra y la diferencia fué financiada por empréstitos extranjeros, ventas de activos al extranjero y la ayuda directa mediante programas de ayuda económica. En 1953, el problema de la escasez de dólares se hizo menos crítico que durante los años precedentes y algunos países fueron capaces, hacia finales de 1953, de crear reservas considerables de oro y de divisas extranjeras, particularmente Alemania Occidental, los Países Bajos y los países de la zona estrelina. Por otra parte, algunos países insuficientemente desarrollados, que en el transcurso de los años recientes experimentaron una baja considerable de rentas procedentes de sus exportaciones, sufrieron una rápida disminución de su reservas de oro y de divisas extranjeras. En un cierto número de países productores de materias primas e igualmente en los pequeños, territorialmente, países industrializados de Europa, las exportaciones de bienes y de servicios representan a menudo un gran porcentaje del producto nacional bruto, tal como lo evidencian algunos ejemplos siguientes: Birmania (30 por ciento), Ceylán (35 por ciento), Indonesia (20 por ciento), (Chile (20 por ciento), Cuba (35 por ciento), Guatemala (15 por ciento), Perú (20 por ciento), Venezuela (50 por ciento), Bélgica (40 por ciento), Dinamarca (25 por ciento), Países Bajos (40 por ciento), Noruego (25 por ciento), Suecia (20 por ciento). Las condiciones económicas en estos países están en consecuencia grandemente influenciadas por las fluctuaciones de la actividad económica de los países comerciales importantes.

ASOCIACION PARA EL PROGRESO CIENTIFICO DE LA CONTABILIDAD

En la ciudad de San Pablo, y en ocasión de reunirse la Tercera Conferencia Interamericana de Contabilidad, se firmó el Acta Constitutiva de la *Asociación para el Progreso Científico de la Contabilidad.* Su objeto es realizar y fomentar la investigación científica en el campo de la Contabilidad. Firman el Acta los profesores Antonio LOPES DE SA de la Universidad de Minas Gerais (Brasil), Alberto AREVALO de la Universidad del Litoral (Argentina), Guillermo VILLANUEVA DE LA CUADRA, de Santiago de Chile, Mentor VILLAGOMEZ, de Quito (Ecuador), Atilio AMATUZZI de la Universidad de San Pablo, Francisco P. DE OLIVEIRA, de San Pablo y Juan RODRIGUEZ LOPEZ, de la Universidad de Montevideo.

REUNIONES INTERNACIONALES

Se anuncian las siguientes para los meses próximos:

Junio 19 a 23 en Nueva York, Convención Anual de la *National Association of Cost Accountants.*

Julio 24 a Agosto 6 en Gotemburgo, Congreso de la *Sociedad Internacional para la Enseñanza Comercial.*

Setiembre 5 al 8 en Amsterdam, Congreso de la *International Fiscal Association.*

Setiembre 12 al 16, Segundo Congreso de la *Union Europeene des Experts-Comptables Economiques et Financiers.*

Octubre 14 a 17 en Brighton, Quinta Conferencia Anual de *"Taxation".*

Octubre 22 a 27 en Washington, Convención anual del *American Institute of Accountants.*

GRUPO DE ECONOMISTAS SUIZOS DE EMPRESA

Como se sabe, ha sido creada en el seno de la sociedad suiza de Economía Política y de Estadística, un grupo de los miembros que se interesan particularmente en la economía de empresa.

La presidencia de este grupo ha sido asumida por el profesor K. Kafer, de Zurich. Reunido en París en 1954, el grupo oyó una interesante exposición del profesor R. Hax, de Francfort, sobre el problema del riesgo en la economía de empresa.

Esta conferencia fué seguida de una reunión muy animada.

En el curso de la segunda sesión que tuvo lugar en Berna el 1º de Mayo de 1954, el profesor E. Gsell de la Universidad Comercial de Saint Gall hizo una conferencia sobre el tema: *Economía de empresa y sociología de empresa.* Mostró la necesidad de encarar en adelante la empresa bajo el ángulo de su función social.

La ciencia de la empresa englobaría en el futuro no solamente la economía de la empresa, sino también su sociología. La política social de la empresa estaría inspirada por los elementos de esta sociología.

Esta conferencia dió lugar igualmente a un debate muy ilustrado en el que fueron tratados sucesivamente los problemas metodológicos y las cuestiones prácticas encaradas por el prof. Gsell.

CURSO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Río Grande do Sul ha organizado un curso de extensión, para post graduados, sobre "Administración de Empresas". El plan de estudio comprende: Administración del personal, organización del servicio de oficinas, higiene y seguridad del trabajo, administración del material, administración de la producción, administración de las ventas, contabilidad de costos, estadística aplicada a las empresas, administración financiera, legislación aplicada a las empresas, análisis y contralor administrativo y problemas de alta administración de las empresas.

INFORMACION BIBLIOGRAFICA

OBRAS RECIBIDAS

"ENTSCHEIDUNGSFRAGEN DER VERKEHRSPOLITIK IN GRUNDSATZLICHER UND AKTUELLER SICHT", por Prof. Dr. A. F. Napp-Zinn.

(Problemas fundamentales de la política del transporte en nuestros días). Conferencia pronunciada el 14 de Mayo de 1954 en el Congreso de la Sociedad Alemana del Transporte, en Maguncia.

El autor anuncia al comienzo de la conferencia, que debido a la limitación del tiempo de que dispone dejará de lado los problemas del método para entrar directamente a los puntos más importantes de la política del transporte. Dentro de éstos, se circunscribirá a los del transporte interno, con referencia principalmente a Alemania.

Considera como el problema más importante y amplio que se puede plantear para un europeo occidental, el de la libertad. ¿Es libre el ciudadano para transportar lo que quiera, adonde quiera y como quiera? ¿Debe tener esta libertar? En caso contrario, ¿por qué motivos?

Desde el punto de vista del "como" encontramos inmediatamente una limitación general a la libertad, fundamentada en la seguridad del personal, de los pasajeros y de terceras personas, la que no necesita mayores explicaciones porque surje como evidente.

La cuestión ya planteada sobre la libertad en el transporte tiene dos subproblemas de distinta, pero ambos de fundamental importancia que son: a) libertad para transportar bienes propios; b) libertad para transportar bienes de terceros, que puede ser denominado también transporte colectivo ("Gemeinverkehr").

LIBERTAD PARA EL TRANSPORTE DE BIENES PROPIOS

Esta libertad es entendida, en una economía basada en la iniciativa privada, como un supuesto fundamental y como tal es definida. Sin embargo debemos decir que, en el momento en que nos hallamos, esta libertad se ha transformado en un problema de primer orden para la política del transporte. Y esto se debe a que, cuanto mayor cantidad de comercios, industrias, y personas con medios para el transporte propios existen, más se reduce la cantidad de bienes disponibles para el transporte por medio de empresas de las que hemos denominado de transporte colectivo (los ferrocarriles en primer término), aumentando para éstas los costos hasta llevarlas a ser anti-económicas. A las ventajas en precio y servicio derivadas del transporte propio se oponen desventajas en costos y precios para el transporte colectivo. Este problema se ve aumentado, cuando los ferrocarriles, por motivos socio-económicos, deben rebajar sus tarifas para el transporte de materias primas, lo que los lleva al aumento de las mismas para los productos terminados, que son justamente los más aptos para el transporte que hemos denominado propio. El que transporta sus bienes propios no ve sino su ventaja inmediata, sin apercibirse que, de esta manera, va contra los intereses de la Sociedad, de la que forma parte, al impulsar con su acción al aumento de las tarifas de transporte colectivo o de los impuestos por la no-rentabilidad de las empresas públicas de transporte.

Es lamentable que para el estudioso de la ciencia del transporte así como para el político, estas ventajas de uno y otro sistema no puedan ser expresadas en cifras con suficiente exactitud. Por esto se llega a un momento de incertidumbre en cuanto a la ampliación o limitación de medidas a tomar con respecto al transporte propio.

Echando una mirada sobre los métodos posibles, nos encontramos que en Suiza los ferrocarriles poseen un arma de defensa en la posibilidad de negar tarifas especiales a las empresas que transporten sus productos terminados por medios propios. Por supuesto que estas medidas no deben ser aplicadas a empresas que no empleen materias primas. Como medios generales para la limitación del transporte propio ve el autor, tres tipos de ellos:

1) La prohibición de determinados transportes.
2) La autorización restringida.
3) La imposición.

De estos tres métodos prefiere el autor el de la imposición, afirmando que la prohibición mata, en tanto que una moderada imposición permite saltar la valla en caso que las ventajas sean apreciables.

Holanda, siendo un país que siempre ha defendido la libre concurrencia, ha adoptado el método de la autorización restringida.

Critica seguidamente el autor la posición adoptada por Wilhelm Röpke, en un artículo publicado en la revista "Der Volkswirt" (El Economista), donde se pronuncia por el abandono de toda medida de limitación al transporte propio, y dice que Röpke al pretender defender la libertad de consumo en la rama del transporte incurre en un error por cuanto confunde libertad de consumo con libertad de producción. Por supuesto que nadie trata de limitar el transporte de tipo consuntivo, sino que se trata simplemente de evitar en la

esfera de la producción una duplicación antieconómica, que surje de la coexistencia del transporte propio y colectivo, colocando determinados límites. Como ya fuera reconocido en el siglo XIX, que la libre concurrencia tan beneficiosa para la industria, no lo era para los ferrocarriles, deberemos acostumbrarnos en el siglo XX a que el transporte propio y el transporte colectivo no pueden desarrollarse en dos esferas completamente separadas. Por supuesto que esto representa apartarse de uno de los principios rectores en la economía industrial; pero por qué debe suponerse que un principio eficaz dentro de una rama determinada lo será necesariamente para cualquier otra?

LIBERTAD O REGULACION DEL TRANSPORTE COLECTIVO

El autor se propone estudiar este problema respondiendo a las siguientes antítesis:
1) Economía libre o dirigida?
2) Transporte privado o colectivo?
3) Empresas de transporte privadas o públicas?

ECONOMIA LIBRE O DIRIGIDA?

La economía de libre concurrencia se halla hoy en boga.

Pongamos sin embargo el caso, de que cualquiera, en cualquier rama del transporte, pudiera establecerse y negociar al precio que surgiera de su enfrentamiento con la demanda. ¿Qué ocurriría entonces? Que aparecerían por todos lados donde son posibles las pequeñas empresas, esto ocurre hoy en día principalmente en el transporte automotor, una gran cantidad de pequeñas empresas que buscarían crearse una existencia independiente, pero que por su exagerado número se harían al poco tiempo imposible la vida a si mismas y a las empresas grandes. "Dejadlos arruinarse" dirá el convencido partidario de la libre concurrencia. ¿"Debe una recua de asnos llevar a la bancarrota también a las empresas saneadas?" contestará el partidario de la intervención.

La indiscutible ventaja de la disminución de los costos de transporte para el consumidor, sería sin embargo pagada por éste por una contínua fluctuación de los precios y con la inseguridad derivada de no saber si su competidor industrial o comercial no obtiene precios más bajos para su transporte. Por otra parte, esta lucha de precios de todos contra todos (ferrocarriles, automotores y transporte fluvial), llevaría a una más fuerte baja de precios en las regiones de gran intensidad de la demanda con la siguiente desventaja para las otras regiones, lográndose de esta manera un efecto contrario al conveniente del punto de vista económico-social.

TRANSPORTE PRIVADO O COLECTIVO

Admitiendo la posibilidad de la existencia del transporte privado, el autor remarca las ventajas del transporte colectivo, por supuesto con una fijación y control de precios que hagan posible la coexistencia de los distintos tipos de medios de transporte. Y en el caso de no llegarse, con el tiempo, a condiciones satisfactorias, afirma que sería el momento de encarar la posibilidad de la estatización del transporte automotor.

De esta manera se llega a la tercera alternativa:

EMPRESAS DE TRANSPORTE PRIVADAS O PUBLICAS

Han sido motivo de la estatización de los ferrocarriles principalmente dos: a) la obtención para el Estado de las ganancias derivadas de su monopolización. b) la posibilidad de utilizarlos como medio para el cumplimiento de fines político-sociales y económicos. Por supuesto que esto se podría haber logrado por medio de una adecuada reglamentación de la explotación por medio de empresas privadas. Sin embargo, la empresa estatal aseguraba una forma más sencilla y efectiva.

¿Qué es lo que ha quedado hoy en día de esta argumentación?

Actualmente con la eliminación de la posición de monopolio de que disfrutaban los ferrocarriles, principalmente a causa del transporte automotor, se ha hecho mucho más necesaria la intervención del Estado en estas empresas. No es ya el peligro de beneficios excesivos sino la realidad de los déficit que se producen, a los que tiene que hacer frente el Estado por motivos políticos y económico-políticos, los que determinan su intervención.

Desde el momento en que una parte de los medios de transporte están en manos del Estado y la otra, aquella para la que no parece económicamente conveniente su explotación en forma de monopolio, en manos privadas, se producen algunas diferencias importantes. Así encontramos que los ferrocarriles cuentan con la protección del Estado, mientras que el transporte automotor y la navegación interna, haciendo abstracción de lo que representa la construcción de caminos por el Estado, se ven privados de ella. En este sentido presentan los EE.UU. de Norte América una gran ventaja, desde el momento que allí todas las ramas del transporte —excluyendo al Correo, por supuesto— son explotadas por empresas privadas.

Un sistema de este tipo ayuda a evitar un problema que en los últimos decenios ha recargado la explotación de los ferrocarriles del Estado: la hipertrofia de la política social por medio de empresas. Por supuesto que los progresos político-sociales son siempre bien recibidos desde el punto de vista ético. Pero estos progresos son más cuestionables cuando se alcanzan por medio de monopolios privados o empresas del Estado y a costa del consumidor o del contribuyente.

En todos los países en que los ferrocarriles se hallan en manos del Estado y el transporte automotor en manos prividas, se presenta el problema, sí, y en ese caso en que forma, se debe servir el Estado de las empresas privadas para complementar, o en su caso sustituir, el servicio de ferrocarriles, por medios automotores. Si nos inclinamos a la posición

de que el Estado no debe superar la esfera del monopolio que se le ha concedido, tendremos como solución que el ferrocarril debe operar solamente en órbita técnica que le proporcionan los rieles. Si, por el contrario se ve en el ferrocarril una empresa que, como cualquier otra, tiene una función que cumplir y que para hacerlo tiene a su disposición todos los medios de la técnica, en ese caso hay que esperar que el ferrocarril entrará también en la esfera del transporte automotor. Cita a continuación el autor, al holandés Tissot Van Patot, el que luego de discutir todas las formas posibles de organización, se pronuncia a favor del método que él denomina semi-directo. Este consistiría en que el ferrocarril, para su intervención en la esfera automotriz, debería crear una nueva empresa que se ocupara de éste, o servirse de las privadas ya existentes.

Creyendo haber tratado suficientemente las tres antítesis propuestas, el Prof. Napp-Zinn, se plantea a continuación el problema de la coordinación de los distintos medios de transporte por intermedio del Estado. Aquí se plantean dos problemas principales; por una parte la búsqueda de una base de justa competencia entre los distintos medios de transporte, y por otra procurar una armonización a largo plazo entre dichos medios desde un punto de vista tanto económico como técnico. El autor anuncia a continuación su propósito ed tratar solamente el primer punto ya que el segundo fué ya tratado con amplitud a su juicio suficiente en el Congreso de Munich de la DVWG en 1953.

En cuanto a este tema, el autor ya se ha pronunciado en favor de la explotación conjunta de los ferrocarriles y el transporte automotor, como forma de colocarlos en la posición de igualdad buscada.

Otro gran problema lo constituye la atribución de los costos de construcción y mantenimiento de las vías de comunicación a los distintos medios de transporte. En principio debería cada medio de transporte cargar con los costos generados por las vías que utiliza. En cuanto al costo de las vías ya existentes, se puede renunciar a esta atribución. Pero de cualquier manera se le deben atribuír los costos de las nuevas inversiones

Sin embargo, siendo este principio tan claro, en su aplicación práctica se ve enfrentado con una serie de casos dudosos. Estos problemas derivan de que las vías son utilizadas también con otros fines, culturales, de uso común, etc. Y por supuesto se llegará a conclusiones diversas si se piensa que dichas vías tienen como uso primordial el común y accesorio el del transporte o viceversa. También es difícil el establecimiento de puestos de control para el cobro de los usuarios.

Resumiendo todo lo dicho, el Prof. Napp-Zinn entiende que el principio de la libre concurrencia no es aplicable para un tratamiento general de los problemas del transporte, pues entiende que el mercado del transporte constituye un cuadro tan particular como no existe otro, obteniendo estas características de su peculiar relación con el espacio. Por todas estas razones se pronuncia el Prof. Napp-Zinn por la economía dirigida y la forma de transporte que hemos denominado colectivo. Sin embargo este principio no debe conducir a una acentuación del reparto del transporte entre los diferentes medios y empresas. Donde el transporte automotor resulte verdaderamente económico debe ceder el riel. Esta transformación no debe ocurrir sin embargo solamente a costas del ferrocarril, sino que debe hacerse por medio de empresas mixtas subisdiarias.

Los últimos párrafos de la disertación se refieren especialmente a algunos problemas particulares del transporte en Suabia. F. G. P.

POSICION DE LA CONTABILIDAD DENTRO DEL SABER CIENTIFICO, por Elsa A. DAMINATO, Rosario, R. Argentina, 1954.

Se trata de un trabajo publicado en la "Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, comerciales y políticas", de la Universidad Nacional del Litoral de la R. Argentina.

La autora realiza una investigación muy interesante respecto de la discusión planteada sobre si la Contabilidad es ciencia, arte o método.

"La Contabilidad, dice, nace con la registración, pero con el posterior desenvolvimiento económico no puede existir registración sin conocer los principios generales de la materia; así como tampoco se puede contabilizar bien, sin escrituración".

Hace un resumen histórico sobre la clasificación de las ciencias plegándose finalmente al concepto de Frederico HERRMANN, que incluía a la Contabilidad, con el Derecho y la Economía Política, entre las ciencias sociales y políticas.

Después de relacionar la vinculación de la Contabilidad con las demás ciencias, estudia las diversas teorías y escuelas, desde la "cuentista" de DEGRANGE hasta el "patrimonialismo" de MASI. Rindiendo el merecido tributo a CERBONI, BESTA, ZAPPA y MASI toma de Francisco D'AURIA los caracteres distintivos de la Contabilidad, para terminar formulando su encuadre científico.

"Es necesario, entonces, termina su trabajo, ennoblecerla y colocarla en el verdadero plano que le corresponde, al lado de las demás ciencias económico-sociales".

Se trata de una contribución muy valiosa que viene a plantear nuevamente un tema sobre el cual nunca estará de más la investigación atenta y desapasionada.

HISTORIA MONETARIA Y CAMBIARIA DEL ECUADOR, por Luis Alberto CARBO, Quito, 1953.

El doctor CARBO, conocido ya por sus trabajos sobre los problemas económicos y financieros del Ecuador, ha escrito esta obra con el fin de demostrar "que los acontecimientos del pasado tienen un sentido y un lugar inteligible en la evolución gradual" de la estructura monetaria y cambiaria de ese país.

Arrancando del trueque de los indios con sus "pepas de cacao" estudia todas las alternativas del sistema monetario, desde las monedas metálicas hasta el régimen monetario vigente, dispuesto por la ley del 13 de Marzo de 1948. Por esta ley, el régimen monetario del país será administrado por el Banco Central del Ecuador y sus principales finalidades son:

adaptar los medios de pago y el volumen del crédito a las legítimas necesidades del país, prevenir o moderar las tendencias inflacionarias o deflacionarias perjudiciales a los intereses colectivos, promover el eficaz funcionamiento del sistema bancario y la distribución adecuada del crédito y procurar la coordinación entre las actividades fiscales y económicas del Estado.

Una obra de positivo valimiento, de documentación nutrida, perfectamente orientada

INFORMES Y MEMORIAS

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA, Buenos Aires. — Memoria Anual, Vigésimo Ejercicio, 1954.

PROCEEDINGS OF THE THIRD JOINT CONFERENCE ON THE PROBLEM OF MAKING A LIVING WHILE GROWING OLD, TEMPLE UNIVERSITY, Philadelphia, Penn. — December, 1954.

INGRESOS DE FONDOS ESPECIALES Y ORGANISMOS AUTONOMOS. — Recopilación, Análisis y Movimiento. — Tribunal de Cuentas de Cuba - La Habana, 1954.

LA COOPERACION INTERNACIONAL EN LA POLITICA DE DESARROLLO LATINOAMERICANA, Naciones Unidas, Nueva York, 1954.

O ESTATUTO DE 1952 E SUAS INOVACOES. — Conferéncia pronunciada, el 3 de setiembre de 1953 por Caio Tacito, en el Departamento Administrativo del Servicio Público — Rio de Janeiro, Brasil.

PUBLIC FUNCTIONARIES AND THE BRAZILIAN CONSTITUTION. — Composición pronunciada en el Departamento A. de Servicios Públicos, Río de Janeiro, Brasil.

DEFENSE AGAINST RECESSION: POLICY FOR GREATER ECONOMIC STABILITY, New York, March 1954, by The Research and Policy Committee of the Committee for Economic Development.

DAS PROBLEM DER GLIEDERUNG DES EISZEITALTERS IN PHYSISCH-GEOGRAPHISCHER SICHT, Im Verlag Michael Lassleben Kallmunz/Regensburg, 1954. Heft 6. von Carl Rathjens.

STUDIEN ZUR LEHRE VOM GEOGRAPHISCHEN FORMENWANDEL, Im Verlag Michael Lassleben Kallmunz/Regensburg, 1954. Heft 7. von Heinrich Schmitthenner.

REVISTAS

REVISTA DE LA FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES, Montevideo, Año V - Nº 4 — Octubre-Diciembre 1954.

Doctrina: El problema de la definición del derecho, **García Maynez, E.**; Estructura relacional de la regulación jurídica, **García Maynez, E.**; La función jurídica, **Barrios De Angelis, D.**; La escuela española del derecho internacional, **Cruz, B.A.S. de la**; El contrato y la transferencia de la propiedad, **Sánchez Fontans, J.**; Sobre la colisión de las leyes de derecho privado de varios estados, **Waechter, C. G. von**; Jurisprudencia anotada: Un caso de denegación de justicia, **Barbe Pérez H.**; Notas bibliográficas: Libros de L. López Rodó, L. Preti, J. Lemasurier, R. Christensen y C. E. Mackinnon; Revista de Revistas. Bibliografía.

REVISTA DE CIENCIAS ECONOMICAS, Buenos Aires, Año XLII, Serie III, Nº 47, Mayo-Junio 1954. — El nuevo ordenamiento contable oficial para la preparación de los balances y cuentas de resultados de las sociedades anónimas, Actuación del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas; Estudio comparativo comentado de la legislación universal en materia de protección a la vejez, **Alicia K. de Drimer y Bernardo Drimer**; Un nuevo régimen de ahorro, **Pedro R. Chapouille**; Impuestos a las ventas-Impuesto a los Réditos, **Alberto T. López**; Biblioteca del Colegio de Graduados-Hemeroteca-eClasificación temática.

DIOGENES, Buenos Aires, Setiembre, 1954. — Algunos aspectos del Estado del Bienestar, **A. C. Pigou**; Reflexiones sobre la tragedia, **Charles G. Bell**; Lo mítico, **Eric Dardel**; Cien años después de Ranke, **Arnaldo Momigliano**; Democracia directa y totalitarismo, **Gerhard Ritter**; Las posibilidades de un diálogo: **Berenson y Malraux, Raoul Ergmann**; El Problema de la evolución, **Jean Paul Aron**; Cartas a la redacción de Diógenes, **Karl von Frisch, Emile Benveniste**; Premio Internacional Diógenes; Reseñas: Trabajos recientes sobre filosofía india, notas de Louis Renou sobre obras de E. Frauwallner, J. A. van Buitenen, P. B. Kane y una obra colectiva.

BOLETIM DA CONTADORIA GERAL DA REPUBLICA, Río de Janeiro, Ano XXXI - Num. 220, Marco de 1955. — Os Balancos Gerais da Uniao de 1954; Execucao Orcamentaria (**Eurico de Oliveira**); No Palacio Rio Negro; Despachos do Contador Geral da República; Portarias do Contador Geral da República; Instrucões da C.G.R. (Oficios-circulares ns. 3 e 4/55); Orientando o Servidor do Estado; Os Profissionais da Contabilidade e a Clasificacao de Cargos; Comissão Revisora do Código de Contabilidade da União; Legislacáo (Lei No. 2.426/55 e Decreto número 36.951/55.

REVISTA DA FACULTADE DE CIENCIAS ECONOMICAS, Porto Alegre - Brasil, Ano 1 Núm. 1 - Outubro 1954. — Editorial, **Acélio Afolso Corréa;** Aspectos económicos de algumas características demográficas, **Joao Madeira;** La Croissance Economique, **Alain Barrére;** Um Problema Financeiro, **Ernesto Ornstein;** Galeria dos Economistas ilustres, Keynes; O Fundo de Comércio no Projeto de Código Comercial, **Pery Pinto Diniz da Silva;** Um Ensaio Sóbre o Contrôle de Cámbios, **José Truda Palazzo;** Capitalizacáo e Seguro de Vida, **Jorge Aveline;** Agricultura e Industrialismo, **Remy Gorga;** A parafiscalidade, **Emanuelle Morselli;** O Centro de Estudos e Pesquisas Económicas e suas realizacóes em 8 méses; O Curso de Extensáo Universitária; Almanaque Universitário; Legislacáo; Nossa Biblioteca-Economia Política; Actualidades Universitárias.

REVISTA DE CIENCIAS ECONOMICAS, Sao Paulo, Ano XI-Nº 71 - Junho-Setembro 1954. — O Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e a Economia Brasileira, **Walter Sarmanho;** Tempo, Procura e Posicáo no Mercado, **Yale Brozen;** Algumas notas sóbre uma Teoría do Desenvolvimento Derivado, **Henry C. Wallich;** As Bases Técnicas da Previdência Social Brasileira, **Remy Freire;** Notas sobre a Programacáo do Desenvolvimento Económico, **Maurice Archer;** A Taxa do Cámbio, **Hélio Schlittler Silva.**

REVISTA BRASILEIRA DE ESTADISTICA, Brasil, Ano XV - Julho/Setembro 1954. Nº 59 - O ibge em 1953, **Florencio de Abreu;** Perspectivas demográficas do Brasil, **João Lyra Madeira;** A composicáo por idade da populacáo do Brasil e de suas diferentes partes, **Elígio Aves;** Os recenseamentos e a estatística do estado conjugal, **Germano Goncalves Jardim;** Classificacao da populacao brasileira segundo o estado conjugal, **Ovídio de Andrade Júnior;** Alguns aspectos da natalidade no Brasil, **Alceu Vicente de Carvalho;** Nota sobre a definicao da populacao económicamente ativa, **Giorgio Mortara;** Ilustracáo da influencia da mortalidade e da natalidade sobre a composicáo por idade da populacáo; Informacóes Gerais; Bibliografia; Legislacáo; Através da Imprensa; Resenha.

REVISTA BRASILEIRA DE ESTATISTICA, Brasil, Ano XV - Outubro/Dezembro 1954 - Nº 60. — Cámbio, **Alde Sampaio;** Utilizacáo das estatísticas económicas na Inglaterra, Sebastiáo Sant'Ana e Silva; A estatística industrial como instrumento moderno de análise económica, **Américo Barbosa de Oliveira;** A Mortalidade no Brasil, **Marcos Vinicius da Rocha;** Equacáo do valor otimo de um elemento climático para uma cultura, **Edilberto Amaral;** Nocóes de Metodologia - Médias, **Humberto Lyrio da Silva;** Informacóes Gerais; Sao Paulo: Caracteristicas Demográficas Censo Agrícola dos E.U.A. Populacao de Holanda; Bibliografía; Legislacáo; Resenha.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Quito, Ecuador, Año XXVIII - Nros. 328-329. — Actividades del Banco Central y de la Junta Monetaria; Problemas del Desarrollo Económico Latinoamericano: Discurso del **Dr. Raúl Prebisch,** Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina, en la Conferencia de Ministros de Hacienda o Economía el 24 de Noviembre de 1954; Estadísticas.

L'ACTUALITE ECONOMIQUE, Montréal, XXX année - Nº 3 - Octobre-décembre 1954.— L'échelle mobile des salaires au Canada, **André Renaud;** Le débat beurremargarine au Canada, **Patrick Allen;** Note sus l'aménagement des espaces économiques internationaux, **Jacques Parizeau;** Les éléments d'une théorie économétrique des finances publiques et privées, **Víctor Rouquet La Garrigue;** La publicité des banques canadiennes, **Louis Kokas;** L'évolution des marchés monetaires et financiers en France, **Henry- y Mhun;** Commentaires; Les livres; Pour les chercheurs.

EUROPA ARCHIV, Frankfurt - 20. Nov. 1954. — Die Entwicklung der Kommunistischen Partei der Sowjetunion seit dem 19. Parteikongress, von **Boris Meissner;** Die baltischen Staaten und Sowjetrussland 1919-1939, 3. Teil und Schluss, von **Prof. Dr. Georg von Rauch;** Dokumentation.

JAHRBUECHER FUER NATIONALOEKONOMIE UND STATISTIK, Gustav Fischer Verlag. Stuttgart, Heft 4, Oktober 1954. — Investitionsquote, Wachstumsrate, Kapazitaetsausnutzung und Disproportionalitaten in der fortschreitenden Wirtschaft, **Wilhelm Krelle;** Probleme der deutschen Steuerreform, **Firts Neumark;** Literatur.

REVUE INTERNATIONALE DES SCIENCES ADMINISTRATIVES, Bruxelles, Nº 3, 1954. — Editorial, par **Ed. Pierre Seeldrayers;** Science et enseignement de l'administration publique, par **Georges Langrod;** Considerations sur la théorie sociologique de l'Etat dans le systéme de Duguit, par **Stéphan Bernard;** Le mouvement des idées et des faits: Le régime administratif de la réglementation francaise du commerce extérieur, par **Yves Chapel;** The National Tourist Organization in Italy, by **Dr. Mario Zaccardini;** The British Central Government's Control of Local Autorities Finance, by **Sir James Lythgoe;** L'Organisation et le fonctionnement du Conseil fédéral en Yougoslavie, par **Nikola Stjepanovic;** Répertoire de l'organisation administrative, par **Gérald G. Dubois;** Notices bibliographiques; Chronique de l'Institut, par **Edmond Lesoir.**

REVUE INTERNATIONALE DES SCIENCES ADMINISTRATIVE, Bruxelles, Nº 4. 1954. — Editorial, par **Pierre Seeldrayers;** Des modes de passation des marchés publics en droit comparé; par **M. A. Flamme;** Les instruments de la réforme administrative au Danemark; par **Frants Hvass;** Les instruments de la réforme administrative au Portugal, par **Aureliano Felismino;** Les commissions de réforme administrative en Belgique, par **V. Crabba;** Le Mouvement des Idées et des Faits: L'Administration fédérale en Yougoslavie, par **Nikola Stjepanovic** et Pavle Kovac; Administration by collaboration, par **G. A. Van Poelje;** The British Tra-

vel and Holidays Association, par **J. G. Bridges, O.B.E.**; Le Conseil de coopération douaniére, par **Lucienne Talloen**; Répertoire de l'organisation administrative, par **Gérald G. Dubois**; Notices bibliographiques; Chronique de l'Institut, par **Edmond Lesoir**; Table des matiéres pour 1954.

FOMENTO SOCIAL, Revista de Sociología y de Moral Económica, Madrid, España, Vol. X. — Editorial: Leyes y costumbres; El problema social del consumidor, por **Agustín Arredondo**; En torno al problema de los salarios, por **Manuel Pernaut**; La reforma agraria en Asia, por Martín Brugarola; Que no se requebraje el alcázar familiar, por Manuel Marina; Teología de la empresa en torno a una carta pastoral; La organización de los consumidores en Estados Unidos; Biblioteca comentada del hombre de negocios, por **F. del Valle**; Bibliografía Española y Extranjera; Revista de Revistas; Crónica orientadora.

ECONOMIE APPLIQUEE, París, Tome VII - Nº 3, 1954. La teoría de la Ventaja colectiva y las regiones de Pareto, **Ragnar Frisch**; Viejos y nuevos productos en el commercio internacional, **C. P. Kindleberger**; Nota sobre el "grado de intensidad" capitalisto de las inversiones en los países poco desarrollados, **Maurice Dobb**; La contabilidad social y los modelos de política, **D. B. J. Schouten** y **J. Lips**; ¿Qué es la Convertibilidad? **Emil Kung.**

DE ACCOUNTANT, Amsterdam. Nº 15. Augustus, 1954. In memoriam; Edingurgh, 18-20 Juni, 1954. Medelingen van de Bibliotheekcommissie Jurisprudentie Tuchtrechtspraak; Examenopgaven voorjaar, 1954.

RASSEGNA DI STATISTICHE DEL LAVORO, Roma, Novembre - Dicembre, 1954. Misura statistica dell'assenteismo dal lavoro, **Franco Leidi**; Le forme di gestione delle attivitá industriali e la concentrazione delle imprese secondo el numero degli addentti, **Vittorio Dacca**; Note e rassegne: Il costo della mano d'opera agricola nell'Europa Occidentale (A. Q. S.); Problemi di statistica del lavoro al Congresso mondiale della popolazione (C. B.); I guadagni degli operai accupati negli stabilimenti censiti dal Ministero del Lavoro nel 1953-53 (I. F. M.); La situazione finanziaria degli Enti di previdenza ed assistenza sociale dal 1945 al 1952 (G. M.).

BOLETIM DA SOCIEDÁDE PORTUGUESA DE CONTABILIDADE, Lisboa, Ano I, Nº 1, Outubro, 1954. Editorial: Folha que desponta, Algunas Palavras, pelo **Dr. António Pedroso Pimienta**; O nosso Boletim, Por **Francisco Xavier Antunes**; Vida Associativa: Centro de Estudos de Produtividade. O Balanco do Estado. Palestras Projectadas. Comissao Central da U. E. C. Prémio "Sociedade Portuguesa de Contabilidade". Palestras: A. Posicao Actual da Contabilidade do Estado na Hierarquia dos Conbecimentos Contabilisticos, pelo **Dr. Aureliano Felismino.** Etude sur la Comptabilité Industrielle, por **Pierre Postel-Aurand**; Varia: "Bodas de Ouro" da Associacao dos Peritos Contabilistas de Londres; Próximos trabalhos da U.E.C. III Conferéncia Interamericana de Contabilidade. Bibliografia.

REVISTA DE CONTABILIDADE E COMERCIO, Porto (Portugal) - Ano XXII - Nº 88. Outubro - Dezembro, 1954. Contabilidade e Estatística, por **Um Profissional de Contabilidade**; Geografía Económica. Da sua pseudo-autonomía e dos seus caracteres subtípicos, pelo **Prof. Hernáni de Barros Bernardo**; A propósito da Regulamentacao da Profissao de Contabilista, por **Luís Mourão**; Elementos de Psicotecnia e Sociotecnia Publicitárias (conclusáo), pelo **Prof. Dr. Mario Goncalves Viana**; A propósito de um Relatório, pelo **Prof. Doutor F. V. Goncalves da Silva**; Inconvenientes da Contabilidade sem Inventário, por **M. Rodrígues**; Imposto sobre Aplicacáo de Captiais: Letras-Protesto e manifestos, pelo **Dr. Luís Saluce de Sampaio**; Contabilidade das Empresas Tipográficas, pelo **Prof. Martím Noel Monteiro**; Las Cuentas de Gastos, pelo **Prof. José Barrado Ruíz**; Meditando também, por **A. C. d'Aca Castel-Branco**; Ecos e Comentários; Vida Profissional e Associativa; Bibliografía: Indice do XXII ano.

REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, Ginebra, Vol. LI, Nº 1. - Enero de 1955. Un método de aplicación del salario mínimo en Guatemala, por **René Roux**; Los consejos de productores en Yugoslavia, por **León Gérskovic**; La encuesta parlamentaria sobre la miseria en Italia, por **Lodovico Montini**; Algunas experiencias de relaciones humanas y del trabajo en la industria, por **Georges Friedmann**; Bibliografía: Publicaciones de la O.I.T.; Publicaciones de las Naciones Unidas y de otras organizaciones intergubernamentales; Otras publicaciones.

ITEMS, (Social Science Research Council) New York - March, 1955. Vol. 9 Num. 1 International Social Science Council Conference, by Pendleton Herring. Matrilineal Descent Systems: A Preliminary Statement About The Summer Seminar; Committee Briefs.

HARVARD BUSINESS REVIEW, Cambrigde - Mass. Vol. 33. Nº 2. March-April, 1955. The Product and the Brand, **Burleigh B. Gardner and Sidney J. Levy**; Plant Location, 1965, **Maurice Fulton**; Unrealized Potentials in Growth Stocks, **Robert W. Anderson**; Timing Your Retirement, **Paul T. Babson**; Pros and Cons of Leasing Equipment, **Frank K. Griesinger**; Observing People, **Theodore V. Purcell**; Can Moscow Match us Industrially?, **Philip E. Mosely**; Make-or-Buy Re-Examined, **Carter C. Higgins**; Electronic Computers: A. Progress Report, **Peter B. Laubach and Lawrence E. Thompson**; Thinking Ahead, **H. Dawson Martin**; Looking Ahead, **H. Dawson Martin**; Looking Around, **Robert J. Holloway.**

POLITICAL SCIENCE QUARTERLY, New York, Vol. LXX. Num. 1. March, 1955. The Anti-Colonial Policies of Franklin D. Roosevelt, **Foster Rhes Dulles and Gerald E. Ridinger**;

Strategic Factors in Economic Growth: A Social Science View, **Shepard B. Clough**; Some Controversial Aspects of the Public Corporation, **Lucile Sheppard Reyes**; Yugoslav Elections: Democracy in Small Doses, **Thomas T. Hammond**; Peasant Politics in the Third Franch Republic, **Gordon Wright**; The General Ideology of American Small Business, **John H. Bunzel**; A Note on Communists and Strikes in Australia, **James W. Kuhn**; Reviews.

THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS, Cambridge, Mass, Vol. LXIX, Nº 1. February, 1955. Schumpeter's History of Economic Analysis, **Lionel Robbins**; Full Employment and Constant coefficients, **Masao Fukuoka**; Scale of Output and internal Organization of the Firm, F. E. Balderston; The Sterling Area's Central Pooling System Reexamined, **Elliot Zupnick**; Housing: Has There Been A Downward in Consumers Preferences?, **Louis Winnick**; A Behavioral Model of Rational Choice..., **Hebert A. Simon**; The Kinked Oligopoly Curve Reconsidered, **C. W. Efroymson**; The Tableau Economique as a Simple Leontief Model, **Almarin Phillips**; The Extent and Trends of Raiding Among American Unions, **Joseph Krislov**; Notes and discussions; The Balanced Budget: Comment, **Herbert Stein**; Reply, **Jesse Burkhead.**

THE JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY, Chicago, Illinois, Vol. LXIII. Num. 1. February, 1955. The Lull That Came To Stay, **John P. Lewis**; Money, Prices, and Wages in the Confederacy, 1861-65, **Eugene M. Lerner**; Oligopoly Price Behavior and the Business Cycle, **R. M. Cyert**; West German Monetary Policy, 1948-54, **Robert E. Emmer**; The Position and Prospects of Sterling, **C. P. Kindleberger**; Capital Maintenance and the Concept of Income: A Correction, **E. Cary Brown**; A Reply, **George F. Break**; Book Reviews; Books Received.

THE AMERICAN ECONOMIC REVIEW, Menasha, Wis., Vol. XLV. Num. 1. March, 1955. Economic Growth and Income Inequality, **Simon Kuznets**; The Cellophane Case and the New Competition, **G. W. Stocking** and **W. F. Mueller**; The Taxonomic Approach to the Study of Economic Policies, **A. C. L. Day**; The Impact of Labor Disputes upon Coal Consumption, **C. L. Christenson**; Spatial and Locational Aspects of Metropolitan Labor Markets, **William Goldner**; Organizational Structure and Princing Behavior in an Oligopolistic Market, **R. M. Cyert** and **J. G. March**; More on the Multiplier Effetcs of a Balanced Budget, **W. J. Baumol** and **M. H. Peston.**

ECONOMETRICA, New Haven, Conn. Vol. 22, Nº 4. - October, 1954. Some Basic Principles of Price of Living Measurements (A Survey Article), **Ragnar Frisch**; Rational Selection of Decision Functions, **Herman Chernoff**; The Consumption of Food in Relation to Household Composition and Income, **J. A. C. Brown**; The Effect of Structural Matrix Errors on Industry Relations Estimates, **W. Duane Evans**; Import Substitution in Leontief Models, **Kenneth J. Arrow**; A note on Balanced Growth; Dynamic Growth Diminishing Returns to Scale, **Daniel B. Suits**; Balanced Growth under Constant Returns to Scale; Some Comments, **Hans P. Neisser**; A Brief Comment, **Robert M. Solow** and **Paul A. Samuelson**; Liner Expenditure Functions, **Ragnar Frisch**; Report of the Kingston Meeting; Report of the Washington Meeting.

ECONOMETRICA, Vol. 23, Nº 1. January, 1955. The Relation Consumption to Welath and the Wage Rate, **W. Hamburger**; A Short Cut to Linear Programming, **F. V. Waugh** and **G. L. Burrows**; Bank Stocks and the Analysis of Covariance, **D. Durand**; Production Planning Over Time and the Nature of the Expectation and Planning Horizon, **F. Modigliani** and **F. E. Hohn**; A modification of the Variate-Difference Method, **D. Sarkar** and **R. G. Laha**; Bottleneck Problems, Functional Equations, and Dynamic Programming, **R. Bellman**; Economic Implications of Some Cotton Fertilizer Experiments, **C. Hildreth**; Report on the Pasadena Meeting.

ECONOMIC AND BUSINESS BULLETIN, Philadelphia, Vol. 6, Nº 4. Scientific Management A New Look in Military Effectiveness, **Samuel M. Wilson**; How to Present a Business Report, **Willard Moore**; The Shape of Things to Come, **Eric Sevareid**; Philadelphia Business Index, **Robert T. Kline**; The Temple University Development Plan, **A. Jacqueline Steck** and **Albert R. Carlisle.**

MICHIGAN BUSINESS REVIEW. Ann Arbor-Michigan. Vol. VII. Nº 2. The Thinking Behind the UAW-CIO Guaranteed Employment Plan, **Nat Weinberg**; The Fabulous Chemical Industry, **Leland I. Doan**; The Junior Varsity Executive, **Ferd Wheeler**; Management's Responsability for Discipline, **H. W. Anderson**; The Advanced Trining Center of the Internal Revenue Service, **Charles J. Gaa.**

THE REVIEW OF ECONOMICS AND STATISTICS, Cambridge, Mass., Vol. XXXVII, Nº 1. February, 1955. Exchange Rate Adjustement and Relative Size of the Depreciating Block, **Guy H. Orcutt**; Schumpter's History of Economic Analysis, **O. H. Taylor**; Investment Behavior and Business Cycles, **R. A. Gordon**; The Matrix as a Tool in Macro-accounting, **E. Fuerst**; The Consumption Function: A Review Article, **Everett E. Hagen**; Economic Barometers and Economic Models, **Gerhard Colm**; Age, Labor Force, and State Per Capita Incomes, 1930, 1940, and 1950, **Frank A. Hanna**; The Influence of Pattern-Bargaining on Manufacturing Wages in the Cleveland, Ohio, Labor Market, 1945-1950, **Mitchell O. Locks**; Wage Differentials in the Cotton Textile Industry, 1933-1952, **Edwin Mansfield**; Social Security Transfer Payments and Differences in State Per Capita Incomes, 1929, 1930, and 1949, **Howard G. Schaller**; Notes and Book Reviews.

II. INDICE DE PRECIOS

Indice General y de la Alimentación de los precios al por menor de los artículos y servicios consumidos por la clase de menores ingresos en Montevideo.

AÑOS	BASE 1948 = 100 (1)		BASE 1943 = 100 (2)	
	I. ALIMEN.	I. GENERAL	I. ALIMEN.	I. GENERAL
1930	52.–	56.6	86.8	85.5
1935	50.8	54.6	84.9	82.3
1940	54.4	61.–	90.8	92.1
1945	74.1	77.4	123.7	116.7
1950	91.–	100.6	151.9	151.8
1951	106.2	115.3	177.3	174.–
1952	128.8	131.3	214.9	198.1
1953	138.5	140.1	231.2	211.4
1954	154.3	156.6	257.6	236.2
1955 (Enero) .	169.1	165.3	282.–	249.3
1955 (Febrero)	168.3	165.1	281.–	249.–
1955 (Marzo) .	169.8	166.1	283.5	250.5
1955 (Abril) ..	169.4	166.4	282.9	251.–

(1) Recomendado por la O.I.T. para la comparabilidad internacional.
(2) Año de creación de los Consejos de Salarios en el Uruguay.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos.

III. MEDIOS DE PAGOS

en miles de pesos

PROMEDIO AÑO	EMISION EN PODER DEL PUBLICO	DEPOSITOS A LA VISTA Y MENOS DE 30 DIAS (1)	TOTAL
1941	86.320	82.474	168.794
1942	93.798	99.812	193.610
1943	97.974	122.371	220.345
1944	110.135	174.971	285.106
1945	127.214	222.953	350.167
1946	149.627	258.168	407.795
1947	175.837	267.659	443.496
1948	202.277	300.772	503.048
1949	225.238	326.410	551.649
1950	241.683	346.805	588.488
1951	295.967	408.118	704.085
1952	303.097	377.629	680.726
1953	333.802	460.558	794.360
1954	405.401	459.743	865.144

(1) Excluído la Cámara Compensadora.

Fuente: Informativo del Ministerio de Hacienda.

IV. INDICES BANCARIOS

en miles de pesos
1948 = 100

AL 31-XII	N.o BANCOS	CAPITALES	N.o I	FONDOS DE RESERVA	N.o I	DEPOSITOS (1)	N.o I	COLOCACIONES	N.o I
1941	31	86.234	66.8	40.906	69.0	310.491	39.4	354.020	43.9
1942	43	94.707	73.3	41.873	70.7	335.808	42.6	401.502	49.8
1943	50	97.851	75.7	41.087	69.3	442.714	56.2	388.402	48.1
1944	56	101.227	78.4	44.895	75.8	571.386	72.5	391.494	48.5
1945	60	106.127	82.1	46.358	78.2	633.217	80.4	419.241	51.9
1946	68	115 679	89.5	52.365	88.4	708.655	90.0	523.106	64.8
1947	70	123.017	95.2	56.195	94.8	724.816	92.0	664.434	82.3
1948	73	129.197	100.0	59.264	100.0	787.853	100.0	807.087	100.0
1949	72	136.126	105.4	59.881	101.0	862.803	109.5	907.195	112.4
1950	73	149.785	115.9	56.086	94.6	994.039	126.2	1:051.583	130.3
1951	73	163.044	130.1	62.990	106.3	1:041.741	132.2	1:271.898	157.6
1952	75	179.529	139.0	70.239	118.5	1:123.752	142.6	1:331.645	165.0
1953	75	188.225	145.7	77.579	130.9	1:288.507	163.6	1:453.974	180.2
1954	77	197.600	152.9	87.661	147.9	1:367.072	173.5	1:717.909	212.9

(1) Incluye depósitos interbancarios.

Fuente: Suplemento Estadístico del Banco República.

V. CONTRUCCIONES EN MONTEVIDEO (1)

AÑO	IMPORTE
1941	$ 23:773.887
1942	" 14:646.285
1943	" 14:423.686
1944	" 25:853.422
1945	" 38:143.622
1946	" 43:927.948
1947	" 63:929.794
1948	" 42:775.645
1949	" 58:634.139
1950	" 59:856.253
1951	" 90:239.293
1952	" 104:677.617
1953	" 107:524.783
1954	" 118:167.342

(1) Según permisos registrados en la Dirección G. de Catastro y A. de Inmuebles Nacionales. Fuente: Informativo del Ministerio de Hacien da.

VI. BOLSA DE VALORES

en miles de pesos

PERIODO	OPERACIONES REALIZADAS EN DEUDAS NACIONALES			OPERACIONES REALIZADAS EN DEUDAS MUNICIPALES			OPERACIONES REALIZADAS EN TITULOS HIPOTECARIOS		
	VALOR NOMINAL	VALOR EFECTIVO	PROMEDIO %	VALOR NOMINAL	VALOR EFECTIVO	PROMEDIO %	VALOR NOMINAL	VALOR EFECTIVO	PROMEDIO %
Año 1941 ...	35.252	33.027	93.69	14.933	13.944	93.37	31.664	30.930	97.68
" 1942 ...	36.098	33.149	91.83	11.927	10.994	92.18	27.291	26.625	97.55
" 1943 ...	70.179	65.855	93.84	15.835	14.823	93.61	26.712	26.486	99.16
" 1944 ...	100.538	97.959	97.43	12.787	12.497	97.73	25.535	25.827	101.14
" 1945 ...	92.004	90.765	98.65	11.659	11.506	98.68	28.974	29.411	101.51
" 1946 ...	88.602	88.774	100.19	12.893	12.879	99.89	37.760	38.231	101.25
" 1947 ...	73.769	72.183	97.85	10.633	10.354	97.38	53.517	52.737	98.54
" 1948 ...	67.679	65.052	96.12	10.701	10.222	95.52	76.944	74.714	97.10
" 1949 ...	56.210	50.690	90.18	20.633	18.316	88.68	83.781	77.699	97.74
" 1950 ...	50.636	45.922	90.69	27.714	24.400	88.04	84.106	77.687	92.37
" 1951 ...	55.506	51.706	93.15	37.457	33.549	89.57	110.647	103.436	93.48
" 1952 ...	36.704	31.799	86.64	19.884	16.659	83.78	113.777	97.743	85.91
" 1953 ...	62.616	54.240	86.62	34.970	28.736	82.17	123.331	106.540	86.39
" 1954 ...	65.346	55.937	85.60	18.744	15.344	81.86	124.987	104.912	83.94

Fuente: Cámara Nacional de Comercio.

VII. MOVIMIENTO ANUAL DE LA DEUDA PUBLICA NACIONAL

en miles de pesos

AÑOS	MONTO EMITIDO	AMORTIZADO	AUMENTO CIRCULANTE	EN CIRCULACION AL 31-XII
1941	44.978	6.397	38.581	449.531
1942	52.622	9.001	43.621	493.152
1943	44.784	8.704	36.080	529.232
1944	65.560	11.453	54.107	583.339
1945	56.042	10.246	45.796	629.135
1946	49.749	10.570	39.179	668.314
1947	52.962	16.779	36.183	704.497
1948	68.808	13.120	55.688	760.185
1949	73.094	14.826	58.268	818.453
1950	76.139	16.467	59.672	878.125
1951	36.460	17.644	18.815	897.141
1952	57.098	18.125	38.973	934.340
1953	95.298	21.443	73.855	1:008.195 (1)
1954	215.889	23.957	191.933	1:200.398

DEUDA FLOTANTE al 31-12-954: $ 67:107.123. (2)

(1) Según el Suplemento del Folleto Anual de C. Público esta cifra al 1º de Enero del año año 1954 es: 1.008.465.

(2) Fuente: Informativo M. de Hacienda.

TODA CORRESPONDENCIA RELACIONADA CON LA REVISTA DEBE DIRIGIRSE AL DIRECTOR:

Dr. JUAN RODRIGUEZ LOPEZ

AV. 18 DE JULIO 1995

MONTEVIDEO - URUGUAY

Precio del Ejemplar: $ 3.00

TALL. GRAF. "33" S. A

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 042656238